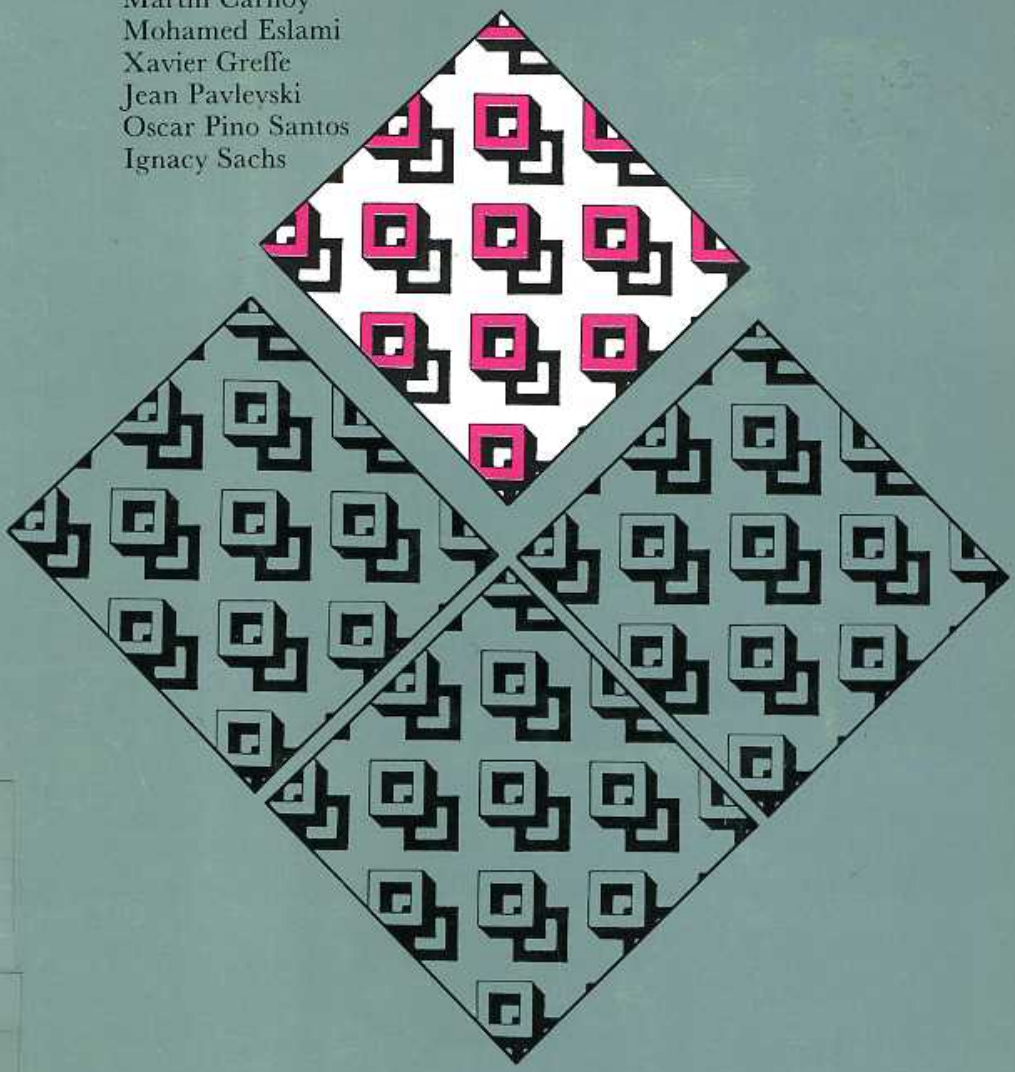
science économique et développement endogène

Sous la direction de
Xavier Greffe

Abdel Aziz Belal
Mohamed E. Benissad
József Bognár
Alain Caillé
Martin Carnoy
Mohamed Eslami
Xavier Greffe
Jean Pavlevski
Oscar Pino Santos
Ignacy Sachs



Unesco

Science économique et développement endogène

Science économique et développement endogène

Sous la direction de Xavier Greffe

Abdel Aziz Belal
Mohamed E. Benissad
József Bognár
Alain Caillé
Martin Carnoy
Mohamed Eslami
Xavier Greffe
Jean Pavlevski
Oscar Pino Santos
Ignacy Sachs

Unesco

Publié en 1986 par l'Organisation
des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture,
7, place de Fontenoy, 75700 Paris
Imprimé par Réalisation Chemin-Vert, Paris

ISBN 92-3-202208-7

© Unesco 1986

Préface

Les économies en développement trouvent-elles dans la science économique un appui à la solution de leurs problèmes ? Les économistes acceptent-ils de relativiser leurs concepts et leurs modèles dès lors qu'il s'agit d'émettre des recommandations de politique économique pour des sociétés dont les structures diffèrent sensiblement de celles où ils sont élaborés ?

Ces questions restent posées alors que commence la IIIe Décennie internationale du développement, et rien ne permet de dire qu'on ait sensiblement avancé dans la solution à de tels problèmes. Le débat est bloqué entre un système de connaissances qui n'admet aucune relativité et quelques tentatives d'endogénéisation qui restent limitées et que la communauté scientifique internationale hésite à valider.

Le présent ouvrage ne prétend pas apporter de réponses définitives à un problème qui est aujourd'hui au cœur des réflexions sur le développement, mais il en définit les causes, les dimensions et les perspectives. A ce titre, il intéressera tous ceux – étudiants, chercheurs, intellectuels – qui, dans les pays du Nord comme dans ceux du Sud, cherchent à tracer les voies d'une économie mondiale qui ne renonce pas aux échanges de toute sorte entre les nations mais qui entend faire en sorte que ces échanges soient les sources d'un progrès indiscutable.

En approfondissant la réflexion sur l'échange des connaissances économiques commencée dans le livre *Domination ou partage ? Développement endogène et transfert des connaissances*[1], ce volume constitue un prolongement logique des études interdisciplinaires entreprises dans le cadre du programme des sciences sociales à l'Unesco par des spécialistes éminents conscients de l'importance d'une telle recherche pour la coopération internationale.

Les idées et les opinions exprimées dans cet ouvrage, ainsi que la sélection des faits et l'interprétation qui en est donnée, engagent la seule responsabilité des auteurs et ne reflètent pas nécessairement les vues de l'Unesco.

(1) Paris, Presses de l'Unesco, 1980 (français), 1981 (anglais), 1983 (espagnol).

Table des matières

Introduction, *Xavier Greffe* 9

PREMIÈRE PARTIE

La mise en cause du discours dominant 51

Développement ou maldéveloppement ? Plaidoyer pour une économie qualitative, *Ignacy Sachs* 53

Les modèles de développement en Afrique, *Mohamed E. Benissad* 67

Le transfert de la science économique des États-Unis d'Amérique vers l'Amérique latine et ses implications pour le développement endogène, *Martin Carnoy* 93

DEUXIÈME PARTIE

Le débat théorique 123

Deux mythes modernes : la rareté et la rationalité économiques, *Alain Caillé* 125

Science économique et Islam, *Mohamed Eslami* 161

TROISIÈME PARTIE

Éléments de solutions 195

Le transfert de la connaissance en économie, *József Bognár* 197

Développement endogène et Nouvel ordre économique international : genèse, situation actuelle et perspectives, *Oscar Pino Santos* 221

Endogénéité des connaissances et structure de la recherche, *Abdel Aziz Belal* 243

Le problème du transfert des connaissances entre pays de systèmes différents : le cas de la Chine, *Jean Pavlevski* 259

Notes sur les auteurs 271

Introduction

Xavier Greffe

Alors qu'une nouvelle Décennie du développement vient de s'achever dans une déception généralisée, alors que le dialogue Nord-Sud est à la recherche d'un second souffle, alors que les inégalités entre les pays développés et les pays les moins avancés ne cessent de se diversifier, on assiste à une normalisation et à un raidissement de la science économique autour de ses composantes les plus orthodoxes. Si, d'un côté, on ne cesse d'entendre des plaidoyers en faveur d'une nouvelle logique économique d'un développement endogène, de nouvelles solidarités, force est de constater que, dans leur réalité la plus crue, les mouvements internationaux révèlent surtout la recherche de la rentabilité financière la plus forte et la plus rapide, en s'appuyant sur une science économique qui a réduit l'économie politique du développement à la seule perspective instrumentale de l'allocation optimale des ressources.

Le problème du transfert de la connaissance économique ne se pose donc pas de la meilleure manière qui soit. Avant même de se demander s'il est techniquement possible que les transferts soient ouverts à toutes les influences, on doit bien constater qu'il existe un discours dominant et universel qui impose ses propres critères de validation scientifique à toute autre tentative d'élaboration de la connaissance économique. En soi, ce déséquilibre structurel est regrettable, mais cela ne suffirait pas à le condamner. Il devient des plus discutables lorsque ce discours dominant et universel n'apparaît guère capable d'orienter le processus du développement, et qu'il conduit au contraire à la répétition des erreurs. L'omniprésence de sphères d'anormalité là où les enjeux pratiques sont en cause, la permanence de ces sphères d'anormalité, le fait qu'elles soient situées au nœud des généralisations les plus essentielles à la théorie économique font que ce discours est fondamentalement remis en cause, quitte pour lui à trouver ses échappatoires dans le redéploiement de ses thèmes, dans l'élargissement de l'application de ses instruments, ou dans la dénonciation de l'incompréhension des décideurs.

La remise en cause est cependant complexe. S'il est possible de procéder à quelques recommandations instrumentales au niveau du processus des transferts, l'enjeu reste bien celui de la relativisation du paradigme de base. Or cette tâche ne peut que prendre du temps, beaucoup de temps, car elle met en œuvre des forces sociales autant qu'intellectuelles. Nous verrons longuement dans cet ouvrage que les plaidoyers en faveur d'un autre développement ou d'un développement endogène ne sont pas indifférents à la manière dont s'organise le Nouvel ordre économique international. Mieux vaut avoir ces limites à l'esprit plutôt que de se lancer dans des plaidoyers aveugles en faveur d'une science économique alternative ou d'une remontée des connaissances économiques anciennes qui seraient autant de trésors enfouis. Mais mieux vaut se poser ces problèmes plutôt que de s'en remettre de manière non moins aveugle à une science économique qui a fait de l'abstraction le critère de sa scientificité et de sa cohérence interne la seule garantie de sa pertinence ; et tout cela non sans contribuer, à sa manière et dans le cadre des limites propres à tout discours intellectuel, à multiplier les coûts économiques et sociaux d'un processus dont le terme semble s'éloigner au fur et à mesure qu'on s'y engage.

La crise du discours dominant

Si l'on s'en tient aux connaissances économiques qui font l'objet de transferts à l'échelle mondiale, trois constatations peuvent être faites :

Il existe un discours dominant au sein de l'économie du développement, discours articulé autour du paradigme de la lutte contre la rareté et que les discours dissidents n'ont jamais réussi à dépasser faute de s'être inscrits dans une autre problématique du développement ;

Ce discours dominant a acquis un caractère universel dont les principaux symptômes se retrouvent dans la pratique des organisations internationales, le contenu de l'enseignement et l'absence de contre-pouvoirs efficaces ;

Or ce discours dominant et universel est en crise non pas de son propre point de vue, mais du fait de son incapacité à déboucher sur des propositions de politique économique pertinentes et durables, ce qui remet dès lors en cause son statut scientifique.

Un discours dominant

Construite autour d'un certain paradigme de la rationalité, la science économique se veut une science du combat rationnel contre la rareté, une stratégie de mobilisation au moindre coût des ressources productives, un plaidoyer en faveur de la satisfaction la plus économique possible des

besoins humains. Polarisée autour d'une lutte de l'homme contre la nature, cette économie du développement n'exclut pas qu'à l'occasion puissent être discutés des problèmes comme ceux de la redistribution des ressources ou la mise en place de réseaux de solidarité dépassant les références traditionnelles de l'individualisme méthodologique et de la médiation monétaire. Mais de tels débats ne sont acceptables que pour autant qu'ils aient des conséquences positives sur l'allocation optimale des ressources, faute de quoi on assisterait à une dégradation lente et irréversible de cette « science » vers la « morale ». Ne va-t-on pas jusqu'à prétendre que l'analyse macro-économique du développement constitue une bonne illustration de cette dégradation dans la mesure où elle accentue l'indétermination des concepts et des raisonnements là où l'analyse micro-économique conduit au resserrement des problématiques et des conclusions ? Aussi la science économique contemporaine a-t-elle clos d'elle-même son domaine en se réduisant à être la science de l'allocation optimale des ressources en vue de lutter contre la rareté. Et s'est-elle mise à l'abri de toute incursion en ne s'intéressant qu'aux biens économiques, ceux qui, à des titres variables, obéissent aux triples critères de la divisibilité, de la tangibilité et de l'exclusivité. Rarement la métaphore de Robinson Crusoé, pourtant omniprésente dans la philosophie néo-classique, n'a été aussi pressante.

Les conséquences du réductionnisme économique et ses causes

Ce réductionnisme économique a des conséquences tout à fait essentielles sur le problème du développement, que nous recenserons au moins au nombre de cinq :

1. La propriété privée apparaît comme la forme d'appropriation des ressources la meilleure dans la mesure où la distribution des responsabilités à laquelle elle conduit permet la mobilisation des énergies la plus rapide possible et l'identification des gains et des coûts la plus apte au calcul économique (Gunder Frank, 1972). Sont alors exclus les pertes de temps et les coûts de discussion liés aux ententes préalables à tout processus de décision collectif, qu'il s'agisse de l'entreprise autogérée ou de la coopérative agricole. Sont alors évacuées les zones d'indétermination quant à la répartition des bénéfices et des coûts qui ne constituent en fait que les antichambres de la socialisation, de l'irresponsabilité. Les différentes formes de propriétés publiques, collectives, coopératives, etc., n'ont plus lieu d'être, sinon dans le cadre d'hypothèses aussi restrictives que celle de l'existence d'effets externes, de coût marginal décroissant, etc., et encore ne doivent-elles pas être mises en œuvre de manière automatique, mais au prix d'un calcul sur la rentabilité alternative des différentes formes de propriété concevables. Il résulte de cette vision élémentaire que production et consommation sont définies de manière parfaitement contradictoire et qu'à aucun moment l'analyse économique

n'admet que la production puisse être simultanément consommation et inversement. La norme du développement s'en trouve réduite à une course à la production, elle-même légitimée par les possibilités de consommation qu'elle entraînera, sans voir que le déséquilibre production-consommation est indifférent au niveau de production atteint et qu'il peut s'auto-entretenir.

2. L'entreprise hiérarchique apparaît également comme la forme de mobilisation et de coordination des facteurs de production la plus apte à la lutte contre la rareté. Non seulement la concentration des responsabilités permet de déplacer le lieu d'intervention de la firme d'une manière optimale face aux incessantes mutations de la demande sur le marché, mais en outre la stricte division du travail rendue possible par cette concentration permettra d'assurer la gestion au moindre coût. Le travail n'est donc plus le résultat ou l'enjeu d'un processus susceptible à ce titre de valorisations multiples, il est l'instrument d'un processus dont la valorisation sera exclusivement financière. Dans le cadre de ce modèle du développement, l'épanouissement des individus ne peut plus être qu'indirect et dérivé. La rentabilisation s'effectuant par l'aval, les travailleurs ne bénéficieront qu'au bout d'un certain temps de la mobilisation de leurs efforts et encore en bénéficieront-ils d'abord en tant que consommateurs avant même que de voir leur statut de producteurs s'améliorer.

3. Le marché apparaît comme le système de médiation entre unités productrices le plus efficace de tous. Il transmet l'information le plus rapidement possible sans qu'il soit nécessaire ici de procéder aux montées et descentes typiques de tout système planifié. Il procède aux arbitrages souhaitables dès qu'apparaissent des excès d'offre ou de demande. Et comme la qualité du marché devient logiquement associée à sa taille, c'est le marché mondial qui constitue la référence indépassable pour ceux qui entendent se développer.

4. A travers le marché et la monétarisation systématique qui accompagne son domaine d'application, la société est unidimensionnalisée, cette dernière caractéristique permettant le système de communication le plus rapide qui soit en même temps qu'elle annihile toute préférence qualitative. La solution d'un problème, la satisfaction d'un besoin ne pourront plus se référer simultanément à plusieurs critères ou plusieurs dimensions : elles devront les combiner et les transcrire dans le seul espace monétaire, quitte à en altérer la nature.

5. L'État ou tout autre mécanisme de centralisation des décisions n'ont donc guère de sens, sinon pour intervenir dans les cas exceptionnels où le triptyque « propriété privée - entreprise hiérarchique - marché » ne fonctionne plus. Pour l'essentiel, il devra se contenter de suivre cette « course contre la rareté » à l'aide de repères qui ne seront autres que des modèles de croissance qui, dans leur version la plus élaborée, s'inspireront des théories mathématiques de la commande optimale : le mécanisme évolutionniste étant parfaitement en phase avec le déterminisme

naturaliste sur lequel s'édifie toute cette conception du développement.

Ainsi l'analyse économique a-t-elle fait du développement une course de vitesse contre les raretés de la nature.

Sans entrer pour l'instant dans la critique de cette analyse, il convient de montrer en quoi elle ne pouvait prendre en considération les aspects les plus spécifiques des pays et des sociétés dont elle entendait pourtant conduire le développement.

Les différentes structures caractéristiques de ces économies ne sont pas considérées comme susceptibles d'altérer la signification du schéma de base. Ce n'est pas que les structures soient toujours absentes du champ de l'analyse, mais elles n'y sont intégrées que comme les témoins d'un passé révolu, des freins au développement, des entraves à la formation des choix et à la circulation la plus rapide possible des biens économiques. Elles ne sont donc même pas conçues comme pouvant entraîner des différences de degré dans l'application de l'analyse : pour autant qu'elles ne collent pas à la transparence du marché et à la mobilité des facteurs de production, elles constituent des obstacles qu'il convient de dépasser le plus rapidement possible.

Les différentes rationalités qui peuvent exister dans les systèmes économiques ne seront évidemment pas conçues comme des mécanismes d'interpellation du simplisme des hypothèses de base, et comme susceptibles de révéler d'autres agencements ou d'autres stratégies du développement. Témoins d'un passé là encore révolu, elles sont considérées comme dangereuses : elles s'attaquent au cœur du paradigme économique, elles ne peuvent que freiner la rapidité avec laquelle les décisions doivent être prises dès qu'apparaît une nouvelle information économique, et elles obscurcissent le système de répartition des responsabilités attaché à l'individualisation des bénéfices et des coûts.

Quant aux processus de création collective qui pourraient intervenir dans les processus de développement, tels la coopération, le mutuellisme, l'autogestion, etc., ils sont discrédités ou même exclus par cette approche normative. L'individualisme méthodologique ne saurait tolérer ces altérations, quitte pour lui à ignorer tous les phénomènes de création collective et à négliger d'autres sources d'efficacité que le seul effort individuel.

Aplatissement général des variétés, réduction systématique des spécificités, l'analyse économique procède à une véritable « mise en tunnel » des phénomènes de l'activité économique. La lutte rationnelle contre la rareté y est le seul moteur sans qu'on sache très bien si elle s'atténuera un jour ou même se terminera.

La relativité du réductionnisme selon les théories

Toutes les connaissances économiques ne se réduisent pas à ce simplisme. Si certaines théories illustrent parfaitement cette démarche malgré les quelques réserves dont leurs auteurs se sont parés, telle la théorie dite his-

torique de Rostow, dont on a tort de croire qu'elle n'influence plus les débats économiques (Rostow, 1964), ou la théorie dite sociologique, distincte de la précédente en ce que le découpage par périodes historiques plus ou moins avancées laisse la place à un découpage par comportements plus ou moins avancés (Leibenstein, 1975), d'autres analyses tentent d'échapper à cette vision en tunnel des problèmes du développement, notamment certains renouvellements des thèses classiques, certaines thèses d'inspiration keynésienne ou d'autres thèses à vocation structuraliste. Quant au marxisme et aux analyses qui en sont proches, ils prennent nettement le contrepied de la thèse dominante, les problèmes économiques n'étant pas réduits à une simple confrontation homme-nature, mais à une confrontation médiatisée par des rapports sociaux. Le sous-développement n'y est plus de ce fait le résultat de retards naturels, mais plutôt le produit de conflits sociaux. Mais, comme nous allons le voir rapidement, ces théories restent influencées par le langage dominant dans la mesure où elles restent marquées par un certain déterminisme de l'accumulation et dans la mesure où elles ne laissent guère de place à des cohérences sociales qui ne seraient pas exclusivement déterminées par les catégories économiques.

Une première tentative de rupture avec la logique dominante vient du renouvellement des thèmes classiques fait par A. Lewis (1954), suivi d'un certain nombre d'auteurs, dont J. C. H. Fei et G. Ranis (1969). Partant de la constatation selon laquelle il existe dans le secteur de subsistance une pression de la population sur les ressources disponibles, les auteurs proposent de transférer progressivement cette offre illimitée de main-d'œuvre vers un secteur moderne où les possibilités de mobilisation d'un surplus productif accéléreraient en retour le mouvement de transfert de la main-d'œuvre. Ce modèle débouche sur une vision structuraliste du développement et il présente à priori les avantages de ne pas préjuger des options socio-économiques du pays, de ne pas ignorer les liens entre secteurs moderne et traditionnel et de se vouloir descriptif avant même que d'être normatif (M. Benissad dans cet ouvrage). Mais on peut se demander si son utilisation opérationnelle ne conduit pas à un dualisme strict où les deux secteurs sont antagoniques l'un et l'autre, à un certain historicisme en conférant à la modernité un critère de supériorité, et à un libéralisme passablement démythifié dans la mesure où l'amorce du processus ne peut venir que de la mobilisation d'un surplus externe, à la suite de laquelle seulement pourra intervenir la mobilisation du surplus interne. La tradition du « modèle de Lewis » n'échappe donc pas à certains des biais de l'approche dominante, le plus contestable étant que la société traditionnelle est saisie de manière fataliste comme l'« inverse » du développement, à défaut d'être ouvertement dénoncée comme arriérée.

Pour sa part, l'analyse keynésienne était bien mieux placée que l'analyse néo-classique pour rendre compte des problèmes du développe-

ment, dans la mesure où elle avait fait des hypothèses de rigidité structurelle son point de départ (Perroux, 1974, 1981). Se débarrassant des concepts associés d'équilibre, d'optimisation, etc., elle a pu réinterpréter un certain nombre des problèmes du développement économique et social en reconnaissant à la fois la spécificité des situations locales, le caractère structurel des réponses à donner et leur absence d'interchangeabilité.

Les avatars de la notion dite du chômage déguisé sont très révélateurs de ce glissement sensible de perception. Alors que pour les économistes d'inspiration néo-classique il s'agit d'un phénomène lié au fait que, dans certaines hypothèses, la productivité marginale est inférieure à la rémunération marginale, pour les économistes d'inspiration keynésienne le chômage déguisé s'explique par le fait que les surplus circulent mal dans l'économie et que certains secteurs accaparent ainsi une partie des richesses créées par d'autres.

Les explications en termes de structure et de pouvoir sont donc poussées très loin et la théorie des pôles de croissance ou son reflet inversé, celle des structures déséquilibrantes, illustrent bien la richesse de cette pensée : le développement n'est pas un « facteur de civilisation » qui s'étend régulièrement sur un pays, il apparaît en certains points stratégiques à partir desquels il peut désormais s'étendre. Mais, bien qu'elle ait déplacé certaines frontières et conduit à une analyse somme toute plus acceptable du développement, l'analyse keynésienne n'a pas échappé à certains des déterminismes qui continuent de peser sur l'économie du développement : une problématique qui reste celle de la rareté des ressources matérielles, un modèle de croissance à l'image de celui des peuples plus développés (Pino Santos dans cet ouvrage), une vision en tunnel du progrès humain, une valorisation essentiellement quantitative des efforts ou des politiques mis en œuvre. Ainsi le modèle des industries industrialisantes qui reprend, en la spécifiant, l'analyse des pôles de croissance, tout en puisant aux théories marxistes, est révélateur des difficultés, voire même des impasses de cette approche : tout en soulignant les enjeux culturels du processus du développement, le modèle se heurte aux problèmes de l'existence d'un surplus financier préalable, d'un milieu de propagation favorable, de l'importation nécessaire de main-d'œuvre qualifiée. Il ignore le problème des technologies spécifiques et conduit à une dépendance externe accrue pour le présent au profit d'une hypothétique indépendance dans le long terme.

Les analyses dualistes – qui, il est vrai, ont aujourd'hui perdu beaucoup du succès qu'elles avaient acquis au cours des années 50 et 60 – n'échappent guère aux simplifications de l'analyse orthodoxe (Furtado, 1974 ; Gunder Frank, 1972 ; Pino Santos dans cet ouvrage). Là encore, l'analyse admet explicitement la relativité des concepts de base du fait de la coexistence de deux économies différentes, mais aussitôt qualifiées, l'une d'arriérée, l'autre d'avancée, ce qui atténue sensiblement le mérite

de ce point de départ. Il est donc admis qu'il puisse y avoir des rationalités différentes de la rationalité économique traditionnelle, des processus de mobilisation de l'épargne qui conduisent vers la thésaurisation plutôt que vers l'accumulation, des systèmes de rémunération qui augmentent le poids de l'oisiveté plutôt qu'elles ne mobilisent l'effort productif, etc. Mais les concepts de base restent les mêmes, et le secteur « arriéré » n'est jamais perçu qu'à partir de l'inversion du secteur moderne. Les recommandations de politique économique qu'on peut tirer de l'analyse dualiste ne diffèrent donc guère de celles qu'on peut déduire de l'économie dominante par l'accent qu'elles mettent sur les effets dévastateurs du libéralisme international tant du point de vue économique que social. Encore peut-on se demander si elles ont vraiment réussi sur ce plan-là. Les politiques de substitution d'importation ne rompent pas nécessairement avec la dépendance externe : tout dépend de la capacité des pays en cause de mobiliser un surplus financier et de leur dotation de base en matière première. On peut se demander en outre si l'inflation de pénurie et la concentration des revenus à laquelle elle conduit ne se traduit pas par des utilisations particulièrement spéculatives du commerce international. Il serait faux de dénoncer à ce titre le dualisme, mais il convient de voir qu'en s'appuyant sur le même modèle du développement et la même confiance dans le progrès technique que l'analyse dominante, il conduit à des effets comparables (Benissad, ainsi que Carnoy dans cet ouvrage).

Si, malgré les efforts initiaux, les analyses keynésiennes et dualistes du développement n'ont pas rompu avec les prémisses du discours orthodoxe, on ne peut évidemment pas en dire de même des analyses du développement inspirées de la pensée marxiste (Amin, 1972 ; Destanne de Bernis, 1966 ; Pino Santos dans cet ouvrage). Rarement la rupture épistémologique a fait autant sentir ses effets que dans ces domaines : si la lutte contre la rareté reste bien le fondement de l'économie, cette lutte ne se réduit pas à une lutte contre la nature : médiatisé par les rapports humains, son contenu dépend de la matrice des rapports sociaux qui articulent la société. Les problèmes du développement sont donc d'abord et avant toute chose des problèmes sociaux et c'est l'état des relations sociales et surtout les échanges inégaux entre nations qui sont portés au premier plan. C'est dès lors la dynamique associée à l'émergence de structures sociales et économiques capitalistes dans les pays dominants qui va télescoper celles des futurs pays en développement. Aires de pillage, zones d'écoulement des marchandises, milieux favorables à la mise en valeur de capitaux attirés par la faiblesse insigne du coût du travail, les pays dits « sous-développés » sont le produit du développement des autres. Les recommandations ne sont pas toujours aussi développées que l'ont été les diagnostics, mais elles s'appuieront sur ce qui a constitué le dépassement indélébile du paradigme néo-classique : la concentration de l'analyse sur le rôle des structures économiques et sociales comme obsta-

cles ou facteurs du développement au niveau national comme au niveau international. Mais il convient de reconnaître que cette richesse de l'analyse marxiste du développement – qui n'est autre que celle de la dialectique entre rapports de production et forces productives, souvent ramenée à une vision univoque de l'histoire – n'a pas toujours été sauvegardée. Cédant parfois à des déterminismes technologiques, certains penseurs ont cru pouvoir réduire le développement à une simple course à l'accroissement des forces productives faisant fi de la transformation des rapports de production. Il a alors pu en résulter une analyse qui se rapprochait singulièrement de l'analyse dominante, assortie de quelques recommandations structurelles qui relevaient beaucoup plus du « déblocage structurel » que de la dialectique précitée. Mais il s'agit là d'une déviation qui, aussi importante soit-elle, ne saurait représenter l'analyse marxiste dans son ensemble.

Notons enfin qu'un autre ensemble de théories se rapproche fortement des perspectives de l'analyse marxiste à défaut d'en partager les fondements. Sur la base d'analyses comme celles d'André Gunder Frank (1972) ou de Samir Amin (1972), il a été soutenu que les relations internationales entre pays riches et pays pauvres engendraient et entretenaient le sous-développement des uns et l'enrichissement des autres. Que cela soit le résultat d'une stratégie d'exploitation consciemment voulue ou d'erreurs de jugement, l'intégration internationale a conduit à l'explosion des nations, l'aide internationale pouvant à la limite se réduire à un simple instrument de gestion de l'inégalité. Mais il convient de noter que, pour les auteurs qui s'inscrivent dans cette problématique (E. A. Brett, F. E. Cardozo, Sahar Galling, Ann Seidman, Tamas Szentes, etc., outre les deux auteurs précités), les recommandations varieront sensiblement d'un cas à l'autre. Pour les uns, il s'agira de procéder à une modification d'ensemble des structures économiques et sociales. Pour d'autres, il s'agira avant tout de se protéger contre les intrusions subversives du commerce international ou du système monétaire international, de la technologie des pays dominants et des sociétés transnationales. Pour d'autres enfin il s'agira de convertir l'aide internationale en un mécanisme systématique et permanent d'appui au développement, en quelque sorte d'en faire le produit d'un impôt sur le revenu à l'échelle planétaire. On voit donc que les solutions sont beaucoup moins unifiées que ne le sont les diagnostics. C'est sans doute là un problème majeur qui fait que cette dénonciation du sous-développement comme produit historique et non pas comme retard par rapport au développement n'a pas su déboucher sur la formation d'un paradigme alternatif clair à celui du développement linéaire. Les différences d'approche entre les auteurs, l'accent mis sur certains mécanismes plutôt que sur d'autres n'ont pas empêché l'émergence d'une commune pensée sur l'explication du sous-développement, mais elles ont par contre rendu plus problématique l'émergence

d'une nouvelle théorie du développement susceptible de remettre en cause l'analyse dominante.

La domination d'un discours et sa raison d'être épistémologique

Il apparaît donc que, si l'économie du développement a vu se multiplier des tentatives de rupture avec le discours orthodoxe, ce qui est somme toute logique compte tenu de son objet spécifique, ces tentatives n'ont pas réussi à lui opposer de discours véritablement alternatif, l'analyse marxiste devant toutefois être mise à part sinon les politiques qui s'en inspirent. Sans doute le fait d'adopter peu ou prou la même problématique du développement et le fait d'identifier de manière contradictoire société développée et société traditionnelle sont-ils pour beaucoup dans ce résultat. Il n'est donc pas inutile de rappeler à ce stade les conditions dans lesquelles la science économique a été mise en place.

A la fin du XVIIIe siècle, la science économique ou l'économie politique, au sens que notre modernité prête aujourd'hui à cette discipline, naît d'une conjonction entre une réalité matérielle nouvelle et des analyses qui, même si elles existaient déjà, vont faire l'objet d'innovations considérables. Les faits nouveaux sont bien connus : intensification de la division du travail, production croissante de marchandises, multiplication des échanges internes et internationaux ; il n'est donc pas nécessaire d'insister là-dessus.

Il est plus important de montrer comment le renouvellement de l'épistémologie va, à cette époque, placer l'analyse des richesses sous un angle assez différent, car il existait déjà des réflexions sur les problèmes économiques. Ces réflexions étaient sorties du domaine de la politique et de la morale dans la mesure où l'échange était présenté comme profitable à tous, et donc non susceptible d'opposer les individus entre eux, et dans la mesure où la recherche de l'intérêt individuel sur les marchés était présentée comme la source de l'intérêt général, ce qui évitait désormais de poser un problème moral. Un ensemble de réflexions autonome se constituait donc : c'était l'analyse des richesses. Mais cette analyse s'arrêtait au niveau des représentations, et ne montait pas à celui de l'explication.

Le changement qui allait donner naissance à l'économie politique est justement lié à la modification de la méthode : au lieu de « représenter » on va « expliquer » et cela sera rendu possible par l'apparition d'un quasi-transcendantal : « le travail ». La science économique sera donc la science de l'analyse des richesses à partir d'un thème unificateur : « le travail est le fonds principal de la richesse des nations ». La première étape de cette science consistera à expliquer la valeur des choses. Cela se fera au besoin en laissant de côté toutes les relations entre hommes – qui ramèneraient bien vite à la politique et à la morale – pour ne s'attacher qu'au rapport entre des objets. Cette transposition était nécessaire à la

constitution de l'économique, et elle sera dénoncée ultérieurement par certains sous le nom de fétichisme de la marchandise (Clastres, 1975 ; Greffe, Subry et Lallement, 1980).

A partir de ce principe unificateur, les oppositions vont rapidement apparaître entre deux corps de doctrines qui s'opposeront point par point. Au renouvellement de l'approche classique par les néo-classiques, pour qui l'économie sera le résultat d'arbitrages entre des contraintes physiques et des préférences et qui n'hésiteront donc pas à transférer les lois de la physique à l'étude des phénomènes économiques, s'opposera l'analyse marxiste, pour qui l'économie est la science qui analyse les rapports de production entre les classes et les hommes et qui n'hésiteront donc pas à traiter tous les problèmes rencontrés, y compris ceux de la technique, en termes de lois historiques. Mais, quelle que soit l'opposition, on peut soutenir que ces courants s'inscrivaient au départ dans une vision globale de la transformation de la nature par l'homme grâce à son activité. Il en dérivait, sous un angle téléologique comme sous un angle critique, un sens précis pour des thèmes tels que le progrès – réduit à la lutte contre la rareté – et la rationalité – rapidement réduite à la seule affectation optimale des ressources. C'est cette science, ambiguë dans ses objectifs et fortement contradictoire, qui allait être exportée à partir du milieu socio-historique très particulier où elle était née : l'Europe occidentale, au tournant d'un siècle...

Un discours universel

Compte tenu des réserves qu'on vient de signaler, il existe donc bien un paradigme dominant : celui de la lutte contre la rareté par la médiation des combinaisons les plus capitalistiques possible. Les preuves de sa quasi-universalité ne sont guère difficiles à trouver. Relevons-les à un quadruple niveau : la pratique des organisations internationales, l'universalité de l'enseignement, la faiblesse des contre-pouvoirs, la domination d'un certain système statistique. Mais notons dès maintenant que ces signes de domination constituent autant de critères de pénétration active de cette pensée dominante.

La pratique des organisations internationales qui interviennent activement dans le domaine du développement, notamment par le biais du financement de l'économie et de la stabilisation des balances des paiements, est particulièrement révélatrice de la manière dont s'étend le paradigme dominant auquel leur activité sert de vecteur. Sans tomber dans certaines images stéréotypées ou, pire, désobligeantes, on peut constater que, partout où le FMI et la Banque mondiale ont été sollicités soit pour aider à résoudre les problèmes de financement, soit pour aider à stabiliser l'économie, ils ont été conduits à exiger de la part des pays

demandeurs le respect d'un certain nombre d'éléments s'inspirant tous de la même stratégie de déflation interne ou susceptibles de la provoquer : l'arrêt ou le freinage des augmentations des revenus d'activité, la limitation des dépenses publiques, la suppression des mesures de subvention ou de taxation sur des biens de consommation courante, la dénationalisation de certaines structures productives, la libération des marchés financiers de la présence de l'État. Chaque fois qu'un problème d'endettement ou de financement apparaît, il est entendu que c'est parce que le pays consomme trop, que la masse des revenus distribués limite trop fortement l'émergence des profits et que la consommation est artificiellement maintenue aux dépens de l'épargne. La marche vers le développement passe donc par une plus juste rémunération du capital et par la mobilisation de profits plus élevés. Que ces politiques entraînent de très forts coûts sociaux, et l'on considère qu'il s'agit de toute manière de l'effort indispensable à tout processus de développement. Que ces politiques échouent ou, pire, piègent littéralement le pays où elles sont appliquées en les plongeant dans la trappe de l'endettement et il sera alors répondu qu'elles n'ont pas été appliquées avec suffisamment de rigueur et d'intensité. Mais il n'est jamais considéré qu'elles puissent être minées dans leurs fondements par la mauvaise prise en considération du contenu traditionnel de l'emploi, par une erreur de perception sur les comportements réels de l'épargne, etc. L'existence d'un déficit de la balance des paiements suffit à montrer que la gestion du pays est en décrochage par rapport aux normes de l'économie mondiale et il sert ainsi de levier à l'introduction de la rationalité dominante.

Une autre manifestation du caractère dominant de la problématique néo-classique du développement réside dans le fait qu'elle fonde l'essentiel de l'enseignement et de la recherche à l'échelle mondiale, certains pays de l'Est et économies socialistes exceptés. Les jugements sont unanimes sur ce point, sinon sur les facteurs qui ont provoqué cet état de fait, et c'est bien là le problème. Si cette prédominance découlait de choix conscients, libres ou « spontanés », de la part des pays en cause et de leurs enseignants-chercheurs, il n'y aurait guère lieu de s'interroger à ce niveau sur cette domination, et il conviendrait d'y voir la preuve d'un transfert efficace puisque voulu. Mais il ne semble pas que ce soit toujours le cas et les facteurs de cette domination sont plutôt négatifs que positifs. Citons-en trois principaux :

En premier lieu, c'est l'urgence excessive des demandes adressées aux systèmes de formation et de recherche nationaux et qui conduit les gouvernements à donner la priorité aux experts étrangers, quitte à ce que cela se traduise par l'importation systématique et peu raisonnée de connaissances ignorantes des réalités locales (Belal dans cet ouvrage).

En second lieu, ce sont des stratégies de pénétration perpétuées de longue date au nom de la lutte contre le marxisme et qui, en même temps qu'elles mettent en place des infrastructures locales d'enseignement et de

recherche, dévalorisent systématiquement toute connaissance « de caractère endogène » qui intégrerait les structures sociales et économiques locales comme critère de choix entre plusieurs discours économiques (Carnoy dans cet ouvrage). Le cas de l'Amérique latine illustre particulièrement ce point. Ainsi a-t-on assisté, dans le cas du Chili, dès le début des années 50, à une pénétration de l'analyse économique dominante au travers de l'Université catholique, qui s'installe dans l'obédience de l'École de Chicago. Cette liaison n'a pas cessé depuis cette date, son objet étant de former les véritables responsables de la décision économique au Chili (Carnoy dans cet ouvrage). Mais la nature de la formation ne pouvait être considérée comme indifférente à la nature des choix de politique économique. Il s'agissait en effet d'y montrer que toute intervention économique faisant obstacle au libre choix du marché est fondamentalement nocive, qu'il s'agisse de la fixation de prix agricoles, de l'émission d'une quantité excessive de monnaie, de l'établissement de barrières à l'entrée des produits industriels, de l'instauration d'un système d'assurances sociales. Dans le même ordre d'idée, le projet de recherche ECIEL (Estudios conjuntos sobre la integración económica latino-americana) est significatif de la pénétration de l'analyse économique dominante. Au départ, ce projet qui fédère les activités de plusieurs centres de recherche latino-américains avait pour objectif de favoriser l'intégration économique de l'Amérique latine à partir de réflexions inspirées par son expérience spécifique. Mais son fonctionnement a montré qu'il ne s'agissait pas du tout ici de favoriser une quelconque autonomie de référence et de pensée des économistes latino-américains : la méthodologie utilisée, empiriste et positiviste, a progressivement conduit à concevoir une intégration à travers les forces du marché et réfléchie par une idéologie qui se confond progressivement à l'analyse dominante. La coopération entre les différents instituts se fait donc sur la seule base de l'approche néo-classique (Carnoy dans cet ouvrage). Dans le cas de l'Université catholique comme dans celui de l'ECIEL, il n'est donc pas question de mettre en cause les capacités qui ont pu être produites, mais la nature non neutre des connaissances transmises face aux données stratégiques de l'Amérique latine.

En troisième lieu, c'est l'emploi de méthodes d'enseignement fondées sur la mémorisation et non pas l'expérimentation, et qui, de ce fait, ouvrent la voie aux manuels importés de l'étranger, faute d'attendre que se constituent des connaissances locales (Belal dans cet ouvrage). C'est la polarisation des rares moyens disponibles pour la recherche sur les secteurs modernes, ce qui laisse dans l'ombre les données susceptibles d'éclairages moins « internationalisés » (Bognár dans cet ouvrage). C'est enfin le maintien d'une stricte séparation disciplinaire qui vient renforcer le rôle de l'économie comme leader des « sciences sociales », dans la mesure où elle s'appuie sur un discours validé par l'étranger et de portée générale, là où les autres sciences sociales, qui s'appuient plus facilement

sur l'histoire du pays, font figure de parents pauvres ou retardataires. Il y a sans doute bien d'autres facteurs, mais ceux qui viennent d'être signalés montrent bien que c'est « par défaut » qu'une certaine science économique s'est transversalisée au niveau mondial, et que cette domination ne saurait être interprétée comme le résultat de demandes sans aucune ambiguïté.

Une troisième manifestation de la domination du paradigme économique vient de ce qu'il n'existe pratiquement pas de contre-pouvoir susceptible de conduire à la relativisation du paradigme dominant. Outre les facteurs évoqués ci-dessus, la difficulté de regrouper de manière durable un certain nombre d'économistes pour faire émerger un nouveau paradigme qui ne soit pas une critique de la théorie dominante peut tenir à la faiblesse politique de tels mouvements ou aux dissensions internes véhiculées par les ambiguïtés épistémologiques. Il est d'ailleurs intéressant de constater que les tentatives d'élaboration de tels contre-pouvoirs s'effectuent aussi bien dans les pays en développement que dans les pays développés ou dans certaines commissions ou organisations internationales. Les avatars rencontrés par le rapport Brandt sur le dialogue Nord-Sud et les difficultés de mise en place d'une Association des économistes du Tiers Monde sont révélateurs, à leur manière, des difficultés qu'il y a d'aller contre la représentation dominante. Donnons-en un exemple. Face à la manière traditionnelle dont les pays du Nord considèrent les pays du Sud : une réalité non négligeable mais marginale — sinon sous l'angle de certains débouchés ou de certains approvisionnements — qui doivent donc mobiliser leurs propres forces pour gravir les marches du développement, le rapport Brandt avait plaidé la thèse de l'enchaînement des problèmes ou d'une solidarité planétaire minimale. La vision d'un monde réduit à des flux d'échanges expliqués par de prétendus avantages comparatifs ne saurait continuer à cacher un certain égoïsme des pays du Nord, encourageant les pays du Sud à créer leurs propres règles et à tendre vers une autosuffisance collective. Il convient donc de procéder au « saut de perception », de mettre en place un nouveau cadre de référence, de montrer que, quoi qu'il arrive, il y a solidarité du développement des uns et du « non »-développement des autres, et que les liens ne sont pas à sens unique. Bien qu'en rupture — légère — avec la vision que conforte le paradigme dominant, le rapport Brandt n'a pourtant connu aucun début d'application sensible, le dialogue Nord-Sud ne cessant de déboucher sur l'affirmation des meilleures intentions du monde faute d'une vision réellement alternative des problèmes du développement. La Realpolitik continue de s'appliquer, quitte à prendre les apparences de la rationalité en se parant des visions théoriques les plus orthodoxes du problème du développement.

Notons enfin au compte de ces révélateurs de la domination en même temps que des critères l'existence du système de statistiques. Dans leur volonté louable de situer les problèmes de chaque pays pour mieux

les résoudre, les organisations internationales ont été conduites à homogénéiser les statistiques relatives à chaque pays. Le système de mesure renvoyant à un certain système de connaissances, l'homogénéisation des statistiques conduisait implicitement à homogénéiser les références théoriques et les modèles. La priorité donnée à certains types d'informations et à certaines séries conduit donc à supposer que ce sont les mêmes forces qui sont à l'action dans différents pays, dans les mêmes dispositions, et, par conséquent, les mêmes normes de rationalité. Il ne reste donc plus de place pour l'émergence de nouveaux systèmes de référence et, partant, d'appareils d'observation qualitativement différents. On relèvera néanmoins que cette homogénéisation systématique des mesures commence aujourd'hui à être remise en cause au niveau de l'Organisation des Nations Unies, ce qui justifie à posteriori l'importance de son rôle dans le passé.

La crise du discours dominant

S'il n'existe guère de doutes sur la domination d'un discours économique sur le développement, il n'en existe guère plus sur l'état de crise dans lequel ce discours est aujourd'hui plongé. Bien que ce point soit fortement contesté par les défenseurs du discours, cet état de crise nous semble aussi bien démontré par des expériences historiques que par des réflexions à caractère plus épistémologique. Nous ne nous engagerons guère sur la première voie, tant il est vrai que l'interprétation des échecs historiques ou des mouvements de contestation populaires risque de nous plonger dans des débats d'interprétation sans fin. Nous noterons cependant au passage que beaucoup d'expériences s'inscrivant dans la perspective du « rattrapage du retard » à partir d'une ouverture accrue à l'extérieur — l'avantage comparatif devant tenir lieu de moteur — ont conduit à des échecs économiques et sociaux retentissants que seuls les succès superficiels de la bourgeoisie *compradore* peuvent essayer de cacher. Ce type d'expérience, qu'il ait été voulu consciemment ou imposé de l'extérieur, a d'ailleurs pour conséquence de ramener souvent certains pays en deçà de leur point de départ, l'épuisement du potentiel humain, l'érosion des sols, l'urbanisation incontrôlée et l'inflation constituant alors les principales manifestations de cette régression. Nous rappellerons aussi — l'un des textes du présent ouvrage reprenant ce problème en détail (Carnoy) — que l'introduction de la science économique dans l'enseignement et la recherche de certains pays en développement s'est effectuée sur la base de confrontations qui n'ont rien à voir avec le débat scientifique et qui en disent long sur la neutralité des connaissances correspondantes.

Nous nous placerons plutôt sur le terrain épistémologique, où les débats laissent moins d'échappatoire, et c'est donc à ce niveau que nous nous poserons le problème : La science économique et plus précisément l'économie du développement sont-elles en crise ? Dans son ouvrage

majeur sur le statut des sciences, T. S. Kuhn (1970) tend à dégager trois facteurs comme susceptibles d'indiquer l'état de crise d'un paradigme, et donc du système de connaissances qu'il fonde : l'existence de sphères d'anormalité où des enjeux pratiques sont en question ; le fait que ces sphères d'anormalité remettent en cause toutes les généralisations qu'on est tenté de tirer des paradigmes ; la permanence de ces sphères d'anormalité.

Il est tout à fait plausible de soutenir que d'importantes sphères d'anormalité subsistent face à l'évolution des problèmes pratiques. Où trouve-t-on les principales mises en échec de la connaissance économique si ce n'est justement dans le domaine des politiques de développement, qui n'ont souvent débouché que sur le redéploiement des activités, dans l'appréhension des problèmes de pouvoir réduits à des mécanismes automatiques sinon délibérément exclus, dans le fait que les problèmes d'environnement et d'écologie semblent augmenter là ou la croissance était censée les résoudre, etc. (Stanfield, 1978). Ce que I. K. Galbraith avait appelé le « test d'anxiété » tient ici une place particulière : les économistes ne semblent plus du tout capables de répondre aux questions qui préoccupent et angoissent leurs contemporains (Galbraith, 1973).

En second lieu, l'existence de ces aires d'anomalie met en doute toutes les généralisations qu'on est tenté de tirer du paradigme de base. Si le fonctionnement réel de l'économie est articulé par des stratégies de pouvoir aussi bien au niveau interne qu'au niveau international, comment peut-on imaginer que le mécanisme du marché aidé par certaines interventions spécifiques du secteur public pourra résoudre correctement et harmonieusement les problèmes de l'allocation des ressources ? Si les agrégats et les représentations qui les articulent n'arrivent pas à prendre correctement en considération les problèmes de bien-être, comment imaginer que la fermeture du circuit sera susceptible de garantir les améliorations recherchées et de remettre en harmonie les paradigmes et les faits ? Si l'accumulation et l'augmentation des échanges véhiculent d'importantes destructions dans l'écosphère, comment imaginer que la lutte rationnelle contre la rareté pourra déboucher sur l'amélioration des conditions de vie ? Et, plus généralement, si l'on constate que les phénomènes économiques sont des phénomènes profondément socialisés, comment maintenir la fiction de ces foules de Robinson Crusoé qui conjugueraient habilement leurs besoins et leurs efforts à travers les médiations du prix ou de la planification automatique ?

Or on doit constater que ces doutes jetés sur la capacité du paradigme dominant d'interpréter l'histoire ne datent pas d'hier. Ils existent en permanence dans la mesure où, loin de s'élargir à d'autres perspectives, d'autres histoires, d'autres comportements, la science économique n'a cessé, en grande partie à l'aide des mathématiques, de vider son discours de toute référence précise, de tout cas d'espèce, et de s'épuiser dans un discours inquisitorial conduit au nom de la lutte contre l'irrationalité.

Sans doute, comme on a déjà eu l'occasion de le souligner, certains courants de l'analyse économique se sont-ils constitués en réaction contre cette incapacité d'admettre les structures et leurs mutations dans le champ d'analyse (au premier rang desquelles on trouve le marxisme et le keynésianisme). Depuis la seconde guerre mondiale, des auteurs comme Baran, Sweezy, I. K. Galbraith, C. Furtado, etc., n'ont cessé d'alerter les économistes sur leur tendance innée à refuser les éléments structurels et à tenter des démarches plus originales. Mais, pour l'essentiel, la tradition dominante n'a guère bougé, tentant le cas échéant d'intégrer certaines réalités à priori étrangères au discours en les « économisant » (École de Chicago).

Il y a donc bien « crise du paradigme » ou « science anormale » (*extraordinary science*). Encore convient-il de s'entendre clairement sur ce qui a conduit à cet état de choses. En général, les opposants à cette « science en crise » ne mettent pas en cause le fait de recourir au raisonnement abstrait et de pouvoir, dans certaines circonstances, recourir au raisonnement déductif. Ce qui est profondément mis en cause, c'est son incapacité de s'inscrire dans une perspective historique, d'admettre le test de l'histoire (Schumpeter, 1954), de se débarrasser de sa vision à courte vue (Myrdal, 1975), de sa myopie historique... (Robinson, 1974). « La plupart des erreurs des diagnostics élaborés au nom de la science économique sont dues à l'absence d'expérience historique plutôt qu'à l'éventuelle insuffisance d'un outil d'analyse (Schumpeter, 1954). » Cette absence d'expérience historique a trois conséquences :

1. Même lorsque l'analyse admet des démarches à caractère empirique, par exemple au moyen des modèles économétriques, elle se laisse guider par une série d'hypothèses préconçues dont elle cherche la vérification plutôt qu'elle ne s'ouvre à des hypothèses nouvelles en rupture avec ses fondements ; cela est très net dans le cas de l'estimation des gains de l'échange international.

2. Même en réponse à des problèmes immédiats et bien situés, l'analyse peut se tromper : les politiques de déflation introduites dans les pays en développement, aussi cohérentes soient-elles par rapport à la donnée immédiate du problème, sont inadéquates parce qu'elles ne prennent pas en considération les ressorts historiques du sous-développement.

3. Même lorsque certaines théories auraient rompu avec le discours dominant sur la base des phénomènes historiques, ce dernier discours arrivera souvent à les abâtardir en y réintroduisant, de gré ou de force, la problématique de l'équilibre. Joan Robinson, prenant la défense du message de Keynes contre l'utilisation qu'en avaient fait ses successeurs au travers de la synthèse néo-classique, n'écrivait-elle pas : « Au niveau théorique, la révolution tient au passage de la conception de l'équilibre à la conception de l'histoire, au passage des principes du choix rationnel aux problèmes de décision fondés sur les conventions ou l'ouverture au milieu. » (Robinson, 1974.) Or, ce que Joan Robinson dit des keynésiens

épris d'équilibre au risque de trahir la puissance du message de Keynes, ne pourrait-on pas le dire d'économistes marxistes qui ont fait de l'équilibre et de la reproduction équilibrée des concepts fondamentaux de l'analyse, concepts qui tendent dès lors à vider de leur sens les concepts d'aliénation et de contradiction ?

La régularité de la faiblesse « méthodologique » empêche donc la science économique de tenir son rôle et rend bien ambigu son transfert sur des réalités qui sont encore plus en rupture avec lui que ne l'étaient probablement celles où ce discours a été élaboré et dont il est parti pour prétendre à l'universalité.

Une remise en cause complexe

Sans bloquer le débat, on peut donc considérer que l'économie du développement contribue à normaliser les connaissances au prix d'une pertinence de plus en plus discutable. La remise en cause de cette analyse économique en tant que telle comme au travers des mécanismes qui l'articulent est donc à l'ordre du jour.

Cette remise en cause peut en effet s'effectuer à un double niveau : celui des conditions du transfert proprement dit, celui du message transféré. Au niveau des conditions du transfert, il existe un débat classique sur les critères du bon transfert ; trois d'entre eux émergent : le bon transfert est celui susceptible de généralisation, le bon transfert est celui qui peut être infirmé ou confirmé, le bon transfert est celui qui permet d'accéder à la connaissance du vital. L'application de ces critères au transfert de la connaissance économique ne permettra pourtant guère d'aller très loin. Outre que ce débat soit — comme bien d'autres — inspiré du cas des sciences exactes, auxquelles certains entendent justement ramener les connaissances économiques, il intervient ici sur un terrain occupé à sens unique (Clastres, 1975).

La remise en cause devra alors être placée au niveau du corpus théorique dominant. Faute d'un corpus réellement alternatif, le problème ne sera pas alors de lancer des anathèmes, mais de montrer toute l'ambiguïté qu'il y avait à faire d'un simple principe d'une gestion efficace le principe de l'organisation économique de sociétés où les conflits de structure, de pouvoir et de valeurs ne se prêtent guère à l'unidimensionnalité et à l'interchangeabilité. La remise en cause débouche donc sur un déplacement relatif du paradigme de base, déplacement qu'on peut tenter à l'aide de deux perspectives : la mise en avant de nouvelles problématiques et de concepts tenant compte de la complexité de toute organisation économique et sociale, et la confrontation de l'analyse économique aux autres disciplines sociales et humaines, au premier rang desquelles l'histoire.

La remise en cause au niveau du système de transfert

Parmi les flux qui structurent les rapports entre nations, les flux de connaissances occupent une place tout à fait exceptionnelle. Quels que soient les vecteurs du transfert (les hommes, les textes, les enseignements, les rapports de recherche, les expertises, les moyens audio-visuels), la connaissance tend à être élaborée et distribuée à partir des seuls pays développés et, en matière de connaissances économiques, nul ne peut éluder aujourd'hui la vision d'une connaissance inégalement partagée entre une masse d'individus de plus en plus uniformisée, mécanisée et fonctionnelle, et une élite d'initiés cumulant tous les pouvoirs aux niveaux du conseil, de l'enseignement et de la recherche.

Que ce soit la structure du temps disponible, le patrimoine acquis ou les moyens disponibles, tout concourt donc aujourd'hui à concentrer la production de la connaissance puis à la diffuser sous forme d'exportations brutes qui ne font qu'épouser les rapports commerciaux et les rapports de force. Les effets de ces tendances sont dramatiques : non seulement ils entraînent chez les récipiendaires la stérilisation des traditions, l'annihilation du génie propre, la suppression de toute créativité, non seulement ils instaurent les conditions permissives de certains types d'exploitation, mais ils empêchent en outre que se constituent les solidarités planétaires requises par les contraintes de la croissance démographique, de l'insuffisance d'emploi, de la dégradation des écosystèmes, etc.

« L'intérêt commun mondial », pour reprendre l'expression de l'Unesco, implique donc bien ici un partage accru du savoir, un respect des cultures propres, l'endogénéisation des connaissances, la libération de la créativité, faute de quoi ce sera l'uniformisation et la sclérose. Mais le problème est alors de savoir comment concilier le respect du pluralisme avec les forces qui poussent à l'uniformisation, comment définir et mettre en place un transfert optimal des connaissances. Une chose est sûre : le transfert de la connaissance ne peut plus être réduit à un simple processus d'exportation qui ne pourrait qu'épouser le sens des rapports de forces dominants. Il doit devenir un appel à la production des connaissances nouvelles, un processus d'enrichissement des acquis. Il vaudrait donc en tant que processus de connaissances nouvelles.

Il convient donc de voir dans le « transfert » un mode de production spécifique des connaissances et de lui appliquer les règles de constitution de connaissances valables. Il s'agit là d'une démarche visant « l'étude de connaissances valables, le terme de constitution recouvrant à la fois les conditions d'accession et les conditions proprement constitutives » (Perroux, 1981 ; Piaget, 1969). On aurait alors, selon Piaget, le choix entre trois démarches.

La première consisterait à définir les conditions de validité des transferts de manière très générale. Les transferts valables seraient ceux qui s'inscrivent dans le cadre le plus général, éventuellement réductible à

des structures logico-mathématiques. On retrouve le projet de Condorcet d'une langue universelle susceptible « d'exprimer par des signes soit des objets réels, soit des collections bien déterminées qui, composées d'idées simples et générales, se trouvent les mêmes ou peuvent se former également dans l'entendement de tous les hommes ; soit enfin les rapports généraux et les idées, les opérations de l'esprit humain, celles qui sont propres à chaque science et les procédés des arts » (Condorcet, Bibliothèque nationale). Il paraît peu nécessaire d'insister pour l'instant sur les conséquences douteuses de cette analyse pour les sciences économiques : la qualité du transfert risque fort d'être liée à la possibilité de son traitement logico-mathématique. Or c'est ce projet comme ses modalités qui, constituant l'essentiel de la science économique dominante, sont aujourd'hui fortement contestés.

La seconde démarche, plus souple, consisterait à séparer des autres, dans l'ensemble des connaissances susceptibles d'être localisées, celles qui constituent un apport scientifique. La frontière entre connaissances « scientifiques » et autres remonte à A. Comte : du côté scientifique, les connaissances qui s'occuperaient des seuls phénomènes pour conduire à des lois susceptibles d'être vérifiées ou falsifiées ; de l'autre côté, les connaissances qui concernent la nature des choses et débouchent sur la notion « ambiguë » de causalité. Les bons transferts seraient donc ceux qui véhiculent des connaissances du premier type, et les transferts valables en économie seraient donc ceux qui, relatifs à l'étude extérieure des phénomènes, peuvent soit faire l'objet d'un traitement expérimental, soit faire comme avant l'objet de généralisation statistique. L'application d'un tel critère aux transferts de la connaissance économique risque là encore de poser des problèmes puisque cela revient très vite à arbitrer entre les définitions alternatives de la science économique, compte tenu de ce qu'elles diffèrent justement dans le degré de généralisation admissible, l'analyse néo-classique allant très loin là où les approches d'inspiration marxiste se révéleront très prudentes.

La dernière démarche consisterait à adopter une attitude beaucoup plus souple vis-à-vis de la notion de conditions de validité (Piaget, 1969). Admettant, à la suite de Bergson, que la science est de moins en moins objective et de plus en plus symbolique à mesure qu'elle va du physique au vital, il deviendrait nécessaire de laisser une place plus importante à l'intuition. Les bons transferts ne seraient donc plus ceux qui rentrent dans le cadre de catégories logiques postulées a priori, mais ceux qui permettent une meilleure perception du vital. Appliqué à la science économique, cela reviendrait à dire que le domaine des transferts peut comprendre des éléments variés, d'autant plus variés qu'il existe plus de milieux différents. C'est à une position de ce type que se rattache P. Streeten (1974) dans une des très rares études consacrées par les économistes à ce problème pourtant essentiel. Pour Streeten, qui admet parfaitement les méfaits des transferts unilatéraux de la science économique,

il semblerait qu'il y ait des connaissances économiques non transposables. Ce qui ne l'empêche d'ailleurs pas de tempérer cette ouverture par un retour vers la première démarche à travers l'universalité des critères de ce qui est vrai : « Il peut y avoir des connaissances économiques africaines distinctes des européennes ; mais il ne peut y avoir de vérité africaine. » Là encore comme dans les deux cas précédents, l'application à l'économie n'est donc guère évidente puisque, avant même de se prononcer de l'extérieur sur le statut possible d'un transfert de la connaissance économique, on est conduit à prendre parti sur ses fondements mêmes, pour le moins sur ces critères de scientificité.

Toujours est-il que cette dernière démarche est celle qui se donne à priori les moyens de respecter les milieux locaux dans la mesure où elle ne s'accroche plus à des « blocs de généralité » qui constitueraient les indices d'une « bonne connaissance » par opposition à des connaissances douteuses. On voit d'ailleurs tout de suite qu'elle ouvre volontiers le débat économique à l'examen d'autres perspectives scientifiques, les autres sciences humaines ou sociales apparaissant dès lors comme des auxiliaires, voire même comme des points d'appui de la connaissance économique.

On verra pourtant plus loin que le recours à ces disciplines auxiliaires — comme certains les appellent — ne conduit pas toujours à un élargissement du problème, elles-mêmes étant tributaires des principaux clivages de l'économie et ne faisant qu'en redéployer le contenu. De manière plus générale, on peut dire que cette appréhension du problème des transferts a quelque chose d'abstrait : raisonner d'une manière aussi externe laisse croire qu'il existe des domaines inoccupés et qu'il convient dès lors de faire en sorte que la science économique les investisse avec prudence et modération. Mais la réalité est tout autre : loin d'être en face d'un terrain vierge à investir — celui d'une production optimale de transferts — on est en présence d'un terrain déjà occupé par le même type de connaissances. Le problème change donc de nature et il doit être posé autrement : Que faire de cette science ? Comment en infléchir le contenu, les processus d'élaboration et les modes de transmission de telle sorte qu'elle respecte l'endogénéité du savoir et qu'elle conduise à un véritable progrès là où elle débouche trop souvent sur un placage aveugle et la destruction conséquente des initiatives locales ?

La remise en cause au niveau du paradigme dominant

Il existe incontestablement un paradigme dominant, fondant le critère de la rationalité et débouchant sur un modèle de développement normalisé. Le paradigme est celui de la lutte contre la rareté par des combinaisons

homme-nature. La rationalité réside dans l'optimisation des choix face à des alternatives données, c'est-à-dire dans la plus grande économie de moyens possible. Quant au modèle de développement qui en résulte, il se ramène à une triple proposition : le développement consiste à avancer vers l'état actuel des sociétés développées ; les sociétés en développement y arriveront à condition d'éliminer les vestiges sociaux, politiques, culturels ou religieux des époques passées ; elles y arriveront d'autant plus vite qu'elles sauront s'ouvrir aux échanges internationaux, vecteurs des techniques et des produits avancés, et qu'elles procéderont à des choix de plus en plus rationnels. A partir de ce corps commun, il peut exister de nombreuses variantes selon qu'on insistera plus ou moins sur le poids négatif des structures passées ou sur les avantages « nécessairement » positifs des gains internationaux, mais, pour l'essentiel, c'est cette vision qui normalisera l'analyse des problèmes du développement.

Or c'est bien cette même vision qui est à la fois contestée par les faits et qui fait l'objet d'une remise en cause épistémologique. Notons tout de suite que l'intérêt de la lutte rationnelle contre la rareté n'est pas en cause : c'est la place qu'on lui donne qui est source d'ambiguïtés. En faisant d'un principe de gestion tout à fait admissible la norme d'organisation de la société, on a donné du problème économique une vision réductrice et aliénante. Le problème n'est pas de nier l'intérêt d'un principe d'économicité qui, à un degré ou à un autre, devra intervenir dans l'organisation de la société : il est d'avoir ignoré qu'au niveau social ce principe ne peut jouer qu'au sein de conflits de valeur et de rapports de force qui rendent son rôle normalisateur parfaitement aberrant. Les finalités et les ressorts de la société exigent des cadres d'analyse qui acceptent d'emblée de tels conflits et de tels rapports. Ce n'est qu'une fois leur articulation mise au jour soit de manière descriptive, soit de manière normative, qu'on peut réintroduire le principe d'économicité et lui reconnaître alors son rôle de guidage.

Il convient donc de procéder à un déplacement de ce paradigme, sinon à sa négation, et de faire en sorte qu'il ne puisse plus être utilisé comme si le terrain était vierge, mais comme contribution élémentaire aux problèmes d'organisation de la société dont les solutions ne peuvent que combiner de manière « viable » trois pôles : celui des structures, celui des rapports de force et celui des valeurs. Mais faire descendre le principe d'économicité dans la hiérarchie des concepts permettant d'analyser la société n'est guère aisé lorsqu'on ne peut proposer un paradigme alternatif du précédent. Faute de disposer d'une manière incontestable d'un tel paradigme — ce qui renvoie d'ailleurs à la prétention bien excessive des économistes d'expliquer la totalité de la société — il convient au moins de trouver les moyens de relativiser et de distancier le paradigme de la rareté. Cette démarche — prudente — peut dès lors s'organiser autour de trois perspectives : associer systématiquement d'autres concepts théoriques au couple de base « rareté-utilité », enserrer le fonctionne-

ment de l'analyse économique dans celui d'autres sciences économiques et sociales, confronter la théorie dominante à d'autres discours économiques inspirés de savoirs locaux. Aucune de ces perspectives ne s'impose de manière évidente, mais leur conjonction peut déboucher sur des éléments de solution par rapport au problème ici posé.

Relativiser les concepts de base

La domination sans partage du couple « rareté-utilité » a eu des effets considérables sur les problèmes du développement aussi bien du point de vue de ses effets théoriques que de celui de ses effets pratiques. Débouchant sur un mythe de l'accumulation sans s'interroger pour autant sur sa véritable « utilité », cette domination sanctionne un certain nombre de consommations en même temps qu'elle impose une vision tout à fait naturaliste du « combat » de l'homme contre la nature. Il apparaît donc essentiel d'enserrer cette logique — le problème n'est pas de s'en débarrasser, mais de la relativiser — en mettant en parallèle d'autres dimensions. Un premier apport consiste à insister sur le fait que le rapport homme-nature est nécessairement médiatisé par des rapports entre hommes et groupes sociaux. Ce changement de perspectives est considérable car il éloigne d'une conception simpliste de la rationalité en même temps qu'il relativise le mécanisme du marché concurrentiel en tant que régulateur souhaitable des relations nationales et internationales. Les concepts de groupes, de classes, de pouvoir, d'oligopole, etc., deviennent alors les véritables vecteurs de la connaissance sans qu'il soit nécessaire pour cela de postuler des à priori théoriques, philosophiques ou moraux. Cette vision est en quelque sorte une vision politique de l'économie, et nombreux sont les économistes qui l'ont proposée à défaut d'avoir pu renverser le schéma naturaliste-déterministe que véhicule le couple « rareté-utilité ». P. Streeten et G. Myrdal n'ont-ils pas encore, dans une période récente, démontré que les obstacles au développement doivent être cherchés du côté des comportements, institutions et structures plutôt que du côté de la pénurie et de l'allocation irrationnelle (Streeten, 1974) et n'ont-ils pas insisté sur le rôle économique de ce que les économistes appellent les facteurs non économiques (Myrdal, 1975).

Une seconde modification des perspectives réside dans le fait de considérer toute consommation comme production et toute production comme consommation. L'utilisation du compte « consommation-épargne » comme problématique de base aura eu au moins deux effets pervers, même si elle a bien évidemment une très grande pertinence sur le plan financier. D'une part, il discrédite ou au moins fait apparaître comme secondaires toute une série de dépenses sociales qui, tout en étant consommation, recèlent bien des conditions d'efficacité des investissements économiques, le social et l'économique apparaissant comme complémentaires et non plus comme concurrents. D'autre part, cette problé-

matique de base conduit, au titre des « efforts de stabilisation », à intensifier les chocs reçus par les économies et à aggraver la situation interne comme les conditions de leur développement. Dès que certaines difficultés « apparaissent » dans les pays en développement sous l'effet d'une hausse du coût de l'énergie, de la rupture de stocks de certains produits alimentaires et de la nécessité conséquente de les importer, l'excès de consommation et la nécessité de la comprimer au profit de l'épargne et de l'investissement sont invoqués par les tenants des analyses les plus orthodoxes. Outre le coût social que cela peut impliquer, outre le fait qu'une telle attitude puisse conduire à une très forte dégradation de la productivité des investissements économiques, cette politique vient, dans la plupart des cas, aggraver les difficultés. Elle limite en effet les possibilités d'expansion interne au profit d'un ancrage accentué sur les ressorts de l'économie mondiale, renforçant les effets pervers de la dépendance là où il conviendrait d'engendrer un processus de développement intégré de l'économie. Il apparaît donc nécessaire de relativiser ce couplage consommation-épargne par la mise en évidence que tout fait économique est à la fois production et consommation. Sans doute ne convient-il pas de sombrer dans le mythe d'une consommation toujours bénéfique pour l'économie et d'accepter à ce stade la distinction proposée par Kalecki entre biens de consommation nécessaires et biens de consommation non nécessaires (voir Sachs dans cet ouvrage). Procéder de cette manière reviendrait à mettre en évidence l'indispensable complémentarité des dépenses sociales et des investissements économiques, à éviter les effets pervers de certaines politiques de déflation interne, tout en évitant de tomber dans des consommations qui appauvrissent effectivement le pays vers l'extérieur plutôt que d'offrir des débouchés profitables à ses activités internes.

La notion d'efficacité doit également faire l'objet de relativisation non pas quant à son principe, car on voit mal en quoi le non-gaspillage des ressources ne constituerait pas un principe de base de l'activité humaine, mais quant aux conditions de sa matérialisation. L'analyse dominante attache systématiquement l'efficacité à la sanction d'un effort individuel et en déduit que toute forme de coopération collective débouche à des degrés divers sur le gaspillage puisqu'elle se traduit par l'imprécision et le relâchement des contrôles. Cette vision « en tunnel » des conditions de l'efficacité économique a eu des conséquences négatives considérables quant à la manière d'organiser la production dans la mesure où elle a conduit à casser certaines formes traditionnelles qui avaient leur efficacité pour leur substituer des processus de mise en valeur du travail totalement inadaptés à ce qui était recherché, en rupture avec la culture, l'expérience et la pratique. Le domaine de l'agriculture et des « réformes agraires » est particulièrement révélateur de ces « processus de déstructuration-restructuration » de la mise en œuvre du travail, qu'exode rural et urbanisation sauvage venaient renforcer en même

temps qu'ils en constituaient la conséquence. Le mouvement coopératif est, pour sa part, marqué du sceau de l'archaïsme, et il n'est pas jusqu'aux stratégies du développement communautaire, pourtant indispensable pour inverser le cours des monoproductions et de l'épuisement du revenu réel agricole, qui ne se voient discréditées dans un tel contexte. Il s'agit donc bien de « relativiser » cette « relativisation » et de faire en sorte que l'analyse des problèmes de gestion et d'efficacité accepte que des schémas autres que ceux de la micro-économie de l'effort productif puissent être invoqués. C'est à coup sûr l'une des conditions d'efficacité de l'analyse économique.

L'opposition « autarcie-ouverture » doit également être relativisée. Après avoir tenté de plaider l'ouverture aux échanges internationaux sur la base d'un avantage comparatif dont on a vu qu'il ne correspondait ni à la réalité des choses, ni à l'intérêt des pays, l'économie du développement a changé son fusil d'épaule pour dénoncer les risques du schéma alternatif : l'autarcie, à un moment où le rythme du progrès technique et les gains de la division du travail ne cesseraient d'augmenter. Quelle que soit la base alternative de cet argument au double versant positif et négatif, il n'y aurait pas de salut en dehors de l'ouverture des frontières, alors qu'il est presque unanimement reconnu que cette dernière a le plus souvent conduit à vider les pays de leur substance, à rendre de plus en plus difficile la production de biens et de services utiles, et à fragiliser leur politique économique en imposant des stratégies de déflation interne chaque fois que se produit un choc erratique. A ce couple « autarcie-ouverture » qui enferme les pays en développement dans un dilemme destructeur mieux vaut substituer l'ensemble « autonomie-intégration » ou « développement autonome — Nouvel ordre économique international ». En s'autonomisant, c'est-à-dire en continuant à s'ouvrir aux seuls échanges extérieurs indispensables, à l'exportation comme à l'importation, mais en refusant d'être soumis à une logique qui peut très vite conduire à la reproduction élargie des inégalités, les pays peuvent procéder à la construction de l'ensemble des parties nécessaires à la constitution d'un ensemble économique viable. Du développement rural intégré à la cohérence des choix économiques nationaux, c'est tout l'échelonnement des perspectives qui doit changer, le développement ne pouvant pas ne pas passer par la rencontre d'une volonté collective avec ses propres forces vives (Pino Santos dans cet ouvrage).

Un autre principe de base doit être relativisé — celui du marché comme guide du développement — sans qu'on doive tomber pour autant dans le mythe fallacieux de la planification comme garantie — ou, pire, comme source — du développement. L'ouverture aux échanges internationaux conduit logiquement à faire du marché le mécanisme de guidage de l'activité économique du pays, puisque c'est lui qui est censé discerner les créneaux de spécialisation les plus avantageux, alors même que les mutations du marché peuvent avoir un caractère spéculatif, arbitraire et

non durable. Il en résulte pourtant que, chaque fois que l'activité d'un pays se déréglera ou évoluera défavorablement par rapport à l'état de la demande, il conviendra de stimuler l'application des lois du marché, le déséquilibre initial se traduisant par des déséquilibres en sens inverse selon l'enchaînement classique « inflation/déflation ». L'aide des organisations internationales viendra elle-même renchérir sur ce processus, en ce sens que, lorsque le pays ira mal, certains organismes internationaux se montreront beaucoup plus stricts dans la distribution de l'aide, alors que chaque fois que les choses auront tendance à aller mieux ces contraintes se desserreront. Le marché impose un cycle du sous-développement que certaines organisations internationales contribuent hélas à amplifier. C'est à ce stade que le plan peut être justifié au-delà des déformations grossières dont il a pu faire l'objet et surtout des interprétations trop souvent impératives et répressives qui en ont été données. « Mémoire du développement », il aurait pour objectif de maintenir une tendance permanente qui aille dans son sens, d'amortir et même de supprimer ces cycles destructeurs beaucoup plus que correcteurs de l'activité économique locale. Le plan prend alors tout son sens : un programme qui ne cède ni à la passivité, ni au volontarisme, mais qui permet au pays de développer une stratégie que ne saurait altérer la multiplicité des chocs erratiques dont est faite l'économie mondiale.

Quant à la méthodologie économique, et plus précisément celle des modèles économiques, elle conduit à une sérieuse mise en cause. Ce qui peut être contesté ici en l'absence de paradigme économique alternatif, ce n'est pas le principe de la modélisation économique à des fins d'aide à la décision, c'est l'hypothèse de base de tels modèles : la stabilité des structures, qui est absolument incompatible avec les phénomènes du développement économique, et même avec n'importe quel phénomène économique. Il est donc nécessaire de remplacer le problème des mutations structurelles au cœur des débats économiques et de faire de la mutation — souhaitée ou subie — des structures l'objet même de la modélisation économique. La régularité et la stabilité des structures ne peuvent donc plus constituer les hypothèses implicites de la construction des modèles, mais la conclusion éventuelle des modalités de fonctionnement des modèles. Ceux-ci doivent aider à une meilleure compréhension des mutations structurelles, identifier leurs conditions de réalisation et ne plus se limiter à anticiper les conséquences quantitatives du comportement des agents alors même que ces derniers évoluent en interaction avec les mutations structurelles. Sans doute n'évacuera-t-on pas pour autant certains concepts dont l'ambiguïté n'est plus à démontrer, tels ceux de rationalité et d'optimation, mais on aura au moins le mérite d'appréhender le développement par ce qui constitue sa spécificité la plus authentique : l'histoire des structures.

Encore une fois, ces éléments n'ont pas pour objet de définir les termes d'un paradigme alternatif à celui qui domine aujourd'hui. De

manière beaucoup plus prudente, il s'agit de montrer les directions de sa relativisation et la manière dont il pourrait s'allier aux traditions culturelles et historiques plutôt que de les évacuer au prix de ruptures insupportables. Il s'agit aussi de montrer que les positions alternatives de la théorie dominante ne sont que des projections d'une même problématique et qu'il convient donc de poser le problème autrement si l'on entend échapper à son emprise.

Recourir aux disciplines auxiliaires

Une autre manière de relativiser le paradigme et de faire en sorte que l'utilisation de la science économique ne se fasse pas au détriment des réalités locales, mais au profit de leur meilleure compréhension, pourrait résider dans le recours systématique aux autres sciences humaines et sociales, et notamment à celles d'entre elles qui intègrent plus volontiers les spécificités locales. Il s'agirait donc en quelque sorte de rapprocher toutes ces disciplines aux niveaux de l'enseignement et de la recherche, et d'arriver à des connaissances intégrées où le paradigme économique ne serait plus dominant.

Cet effort est loin d'être neuf, et il a d'ailleurs conduit à la constitution d'un certain nombre de disciplines « mixtes » telles que la sociologie économique, la psychologie économique, l'anthropologie économique, etc. Ces tentatives sont pourtant loin d'avoir été couronnées de succès. Dans bien des cas, on a retrouvé, au travers de ces tentatives syncrétiques, les concepts de base de l'analyse économique, et leur développement a ainsi conduit à renforcer le dogmatisme plutôt qu'à relativiser le paradigme. Pour le mettre en évidence, nous prendrons le cas de l'anthropologie économique.

L'exemple de l'anthropologie économique

L'anthropologie économique constitue à priori la discipline la mieux à même de relativiser le contenu de la science économique et de l'obliger à repenser certains de ses postulats. Il existe d'ailleurs de nombreuses études permettant d'éclairer d'un jour différent les principales catégories de l'économie : celle des structures de production où le travail prend des significations et des fonctions multiples ; celle des structures de répartition où apparaissent différentes conceptions des droits de propriété sur les objets ; celle des structures de consommation où l'acte de consommer prend des sens différents, ce qui, comme K. Polanyi (1957) l'avait clairement montré, rend impossible une analyse de l'économie indépendante de l'étude du fonctionnement de la société ; et celle des structures de circulation où l'on assiste à une explosion de la notion de monnaie, équivalent général, au profit de plusieurs catégories de monnaies non échangeables entre elles (Einzig, 1949). L'anthropologie économique va d'ailleurs

au-delà de ces mises en relief, en révélant d'autres modes de fonctionnement, d'autres paradigmes. Citons la thèse de M. Sahlins sur l'économie primitive, où la majorité des économistes et des anthropologues voient une société de rareté et de subsistance : « L'économie primitive est une économie de subsistance en ce qu'elle parvient tout juste, au mieux et à grand-peine, à assurer la subsistance de la société. Leur système économique permet aux primitifs, au prix d'un labeur incessant, de ne pas mourir de faim et de froid. L'économie primitive est une économie de survie en ce que son sous-développement technique lui interdit irrémédiablement la production de surplus et la constitution de stocks qui garantiraient au moins l'avenir immédiat du groupe. » (Sahlins, 1975.) Mais M. Sahlins y voit pour sa part un autre phénomène. Il constate en effet une limitation volontaire du temps de travail, l'existence de nombreux individus volontairement mis hors du travail, un ajustement de la production aux seuls besoins ressentis, la non-rentabilisation volontaire de l'activité. Il renverse alors l'interprétation dominante des sociétés primitives. Il s'agit là des premières sociétés d'abondance, où tout fonctionne en deçà des possibilités physiques. Il va encore plus loin que le simple renversement de l'interprétation. En identifiant avec précaution un mode de propriété domestique caractérisé par quatre grandes bases : « prédominance de la division sexuelle du travail, production segmentaire à des fins de consommation, accès autonome aux moyens de production et relations centrifuges entre les unités de production », il montre l'impossibilité de penser l'économie en dehors du politique. Cette emprise du politique sur l'économique agit en permanence : l'idéal d'autarcie conduit à interdire le marché ; la solidarité sociale permet de ne pas accumuler à titre de précaution ; le refus de l'inégalité implique la répétition, non pas la différence. La « relativisation » anthropologique agit donc doublement : au niveau du contenu de l'analyse et à celui de ses méthodes.

Mais ce n'est justement pas là le trait dominant de ce qu'il est convenu d'appeler l'anthropologie économique. Si l'on dépasse en effet son apport documentaire immédiat, on est frappé d'y retrouver l'opposition fondamentale en économie entre substantivistes et formalistes. Rares en effet sont les anthropologies économistes qui oublient dès le départ de se situer du côté des substantivistes ou des formalistes, et cela est assez logique puisqu'ils sont conduits à commencer leur analyse par la définition de son objet : la définition de la sphère économique. Pour les formalistes, « les modèles préfabriqués de l'orthodoxie économique » sont universellement valables et applicables grosso modo à l'ensemble des sociétés humaines. Ils se rattachent très vite à la définition de Robbins et, pour Herskovits, Burling et Leclair, l'économique est relatif à l'adaptation des moyens aux fins. L'anthropologie économique aura donc pour objectif de tester dans les sociétés primitives les « écarts » entre des comportements primitifs sous-optimaux et les comportements aujourd'hui définis comme rationnels. Une telle démarche conduit l'anthropologie à progresser sous

l'effet de la science économique, et l'on imagine dès lors assez mal comment l'anthropologie pourrait améliorer le contenu de l'économie. C'est d'ailleurs bien ce que G. Dalton signifiait lors de la séance d'ouverture du Congrès de l'American Economic Association de 1978 (Dalton, 1978). S'interrogeant sur l'utilité de l'anthropologie économique pour les économistes, il répond pratiquement par la négative en s'appuyant sur son caractère non formalisé, la faible quantité d'informations chiffrées disponibles et sur le fait qu'étant mal formalisée, elle est particulièrement exposée à la pénétration des idées marxistes... Bien plus, il considère que, dans l'état actuel des choses, c'est l'économie qui ferait plutôt progresser l'anthropologie puisqu'elle lui offre un paradigme incontestable, une formalisation à toute épreuve et des systèmes d'information qui ne demandent qu'à s'appliquer.

Pour les substantivistes, l'économie est une structure du monde réelle, celle qui concerne les opérations de production, de répartition et de consommation. Polanyi précise ici le terme substantif : « L'économie, pour un substantiviste, c'est un processus institué d'interactions entre l'homme et son environnement qui aboutit à fournir de façon continue les moyens matériels de satisfaire les besoins » (Polanyi, 1957). Les substantivistes vont donc coller à la définition matérielle de l'économie et, derrière ce qui les rapproche ainsi, on distinguera très vite entre les marxistes et les autres. Si, pour les seconds, la définition reste assez souple, pour les premiers, elle conduira très vite à interpréter les économies arriérées « à l'aide des concepts fondamentaux du matérialisme historique » et donc à voir comment « le jeu et le développement des forces productives déterminent l'état de la société » (Polanyi, 1957).

Les positions sont donc très partagées et assez nettement contradictoires. « Nulle solution en vue, nul terrain d'entente, nul espoir de parvenir à un habile compromis tendant à prouver que la vérité est quelque part à mi-chemin. » (Sahlins, 1974.) L'anthropologie risque donc fort de ne plus servir à révéler de nouveaux paradigmes, mais au contraire à justifier à posteriori les paradigmes existants.

Les raisons de l'opportunité des disciplines auxiliaires

Des conclusions du même type auraient pu être mises au jour si l'on avait évoqué le cas de la psychologie économique ou celui de la sociologie économique, et cela a déjà été montré dans d'autres publications de l'Unesco sur ce sujet (Greffe, Aubry et Lallement, 1980). Rien ne garantit donc que la confrontation de la science économique avec d'autres disciplines suffise à déboucher sur des transferts viables sinon optimaux. Il n'y a d'ailleurs pas à s'étonner tellement de ce résultat car il vient en grande partie de ce que la science économique s'est constituée, comme

on l'a vu plus haut, en s'autonomisant par rapport au système de connaissances sociales puis en les dominant. Ce qu'on y appelle en effet la science économique s'est constituée au terme d'une série de mouvements que l'on peut qualifier d'autonomisation, de constitution, d'épanouissement et de domination.

Autonomisation par rapport à la politique et à la morale dont elle relevait à une époque éloignée. L'autonomisation vis-à-vis de la politique se fit au terme d'une double démarche : démontrer que les différents acteurs de la vie sociale pouvaient avoir un intérêt commun à l'échange, ce qui prévenait toute relation conflictuelle au niveau de la répartition des gains de l'échange, et démontrer que la vie économique mettait à titre fondamental l'homme en présence de la nature et non pas en présence d'un autre homme, ce qui prévenait tout recours à la politique (Locke). L'autonomisation par rapport à la morale est liée au nom de Mandeville et à la fable des abeilles mieux dénommée par son sous-titre « Vices privés, bénéfices publics » : si chacun suit son intérêt égoïste, il en résultera le maximum de bien-être pour la collectivité.

Constitution de la catégorie économique à partir du moment où les analyses se greffent sur une réalité matérielle nouvelle que caractérisent la division du travail, l'apparition des manufactures et la circulation des marchandises. La loi de la valeur, qui exprime des rapports entre les hommes sous forme de rapports entre les choses, permet désormais de faire de la science des échanges un objet d'étude scientifique, et c'est ce qui permet de franchir le passage de l'analyse des représentations à une théorie des causalités.

Épanouissement de la catégorie économique dans la mesure où elle acquiert un rôle central dans le processus de connaissance et d'élaboration des autres sciences humaines. Plusieurs explications ayant été données, citons à titre d'exemple celle de L. Dumont (Greffe, Aubry et Lallement, 1980, p. 31). Pour lui, la centralité de la science économique vient de ce qu'elle se définit par un objet : la liaison entre l'homme et la nature, qui s'impose comme objet central à toutes les analyses des problèmes sociaux et humains depuis le début du XIXe siècle. Le caractère central de l'économie viendrait donc de ce que la mutation historique fondamentale, l'intensification des rapports homme-nature et la montée de l'individualisme ont secrété une discipline *ad hoc*, l'économie, et qu'il ne sera donc plus possible d'analyser les phénomènes sociaux sans en tenir compte. Les disciplines humaines et sociales seront donc marquées, à des titres divers, par cette antécédence logique.

Domination de la science économique, que ce soit chez les marxistes ou les libéraux. Le « primat de l'économique » ou la « détermination en dernière instance » traduisent ce statut supérieur de l'économie chez les premiers. Chez les seconds, le mouvement fut plus long à se réaliser. Pendant longtemps l'analyse formelle ou néo-classique est restée cantonnée dans un domaine relativement restreint, les potentialités ouvertes par le

caractère très lâche de la définition (une théorie de l'action rationnelle) étant limitées par l'existence d'un objet : les activités économiques. Mais, peu à peu, la définition formaliste échappa à toute tradition substantiviste et les économistes se saisirent alors de phénomènes de la société n'entretenant plus de liens directs ou indirects avec l'économie. L'analyse néo-classique ne connaît donc plus d'autre limitation que celle des situations où il ne subsisterait aucun choix et, réciproquement, toute situation faisant l'objet d'un choix peut lui être ramenée. Ce faisant, c'est une certaine rationalité de l'efficacité qui est propagée dans le domaine des disciplines sociales, et ces dernières ne peuvent échapper à son emprise.

Le recours aux autres disciplines risque donc de ramener très vite à l'économie : on peut simplement espérer que ce détour permette de glaner des références allant dans le sens de l'endogénéisation. Il existe au moins une discipline qui, par définition, se prête moins facilement à la manipulation que les autres : c'est l'histoire. Non pas que les essais d'histoire économique n'aient pas eu pour objet dans nombre de cas d'aller y chercher de quoi illustrer, vérifier et ratifier le paradigme économique. De ce point de vue, l'histoire économique est donc soumise aux mêmes pressions que les sciences déjà évoquées mais, parce qu'elle est de toutes celles-là celle qui dispose des meilleurs atouts pour « reculturer » l'économique et remettre en cause sa prétention à l'universalité, s'appuyant sur des faits et ne s'inscrivant pas à priori (ou pas autant que d'autres) dans des systèmes conceptuels, elle peut échapper à l'architecture des sciences sociales que l'économie a construite autour d'elle et lui opposer le maximum d'arguments. On doit donc atténuer un jugement assez pessimiste quant aux possibilités de relativiser la science économique et, par voie de conséquence, d'améliorer les effets de son transfert, en reconnaissant à l'histoire la possibilité de reculturer l'économie. N'est-ce pas d'ailleurs l'approche historique qui a montré les impasses d'une pensée qui croyait avoir trouvé dans sa formalisation systématique le test décisif de sa scientificité ?

Recourir à des savoirs locaux ?

Un troisième mécanisme de relativisation du paradigme dominant peut être recherché dans la mise en évidence éventuelle d'autres types de connaissances économiques qui, secrétées dans des milieux différents de celui qui a vu l'émergence de l'analyse économique dominante, aboutiraient, sinon à lui opposer des contre-discours, au moins à en assouplir certaines conclusions. Le problème est extrêmement complexe car, en l'absence d'information, il faut savoir si ces connaissances ont existé quitte à être concurrencées puis éliminées, ou si elles n'ont jamais existé vraiment. Il est difficile de répondre à cette question. On identifie mal l'existence de savoirs économiques « localisés », ce qui conduit certains

observateurs à considérer que la science économique occidentale était dès le départ la seule connaissance en ce domaine.

Mais il est impossible d'admettre cette position qui prend l'effet pour la cause. S'il n'existe pas aujourd'hui de connaissances locales « officialisées » dans le domaine de l'économie, et les penseurs du Tiers Monde le reconnaissent (Clastres, 1975), c'est parce que, quel qu'en ait été le contenu, elles ont été emportées par le rapport de forces qui a mis en place d'autres codes et d'autres savoirs. Le problème est alors d'identifier quels types de savoirs pouvaient exister et pourquoi ils n'ont pas été de nature à concurrencer la science économique occidentale pour autant qu'on puisse séparer « le rapport » de force de la confrontation culturelle. Quatre arguments peuvent être avancés ici :

Ces savoirs n'étaient pas systématiques. Comme cela s'est fait tout au long de l'Occident médiéval, ils portaient sur des thèmes épars. Il n'existait donc pas de structure d'ensemble de ce savoir susceptible de lui prêter la cohérence que connaîtra l'économie politique classique.

Ces savoirs relevaient généralement de la politique ou de la morale et ils n'étaient pas présentés sous une forme économique, cette dernière forme n'étant pas toujours identifiable en tant que telle dans la société considérée. C'est là un problème qu'on vient de voir et qui montre que la mise au jour des savoirs économiques locaux passe par la reconsidération du mode de connaissance de la vie sociale, une nouvelle archéologie des sciences sociales.

La destruction de l'information écrite et la difficulté de retrouver des transmissions orales font que très peu de choses restent qui n'aient été très vite rattachées aux clivages de base de la science économique naissante. Il est d'ailleurs frappant de constater que ce qui est le mieux resté de ces savoirs locaux est un ensemble de réflexions sur les « échanges » internationaux.

On peut appuyer cette dernière remarque en notant que, lorsque ces sociétés cherchent à affirmer leur culture propre, elles ne le font pas systématiquement en faisant revivre des éléments culturels propres, mais en empruntant aux autres, en les retraitant et en les revendiquant. On doit citer ici W. E. Muhlman, qui est un de ceux à avoir le mieux mis en évidence ce difficile problème : « Le point caractéristique, c'est la réinterprétation du matériel étranger en un matériel culturel propre, c'est la réinstitution sur un mode mythique archétypal de figures, de thèmes et de symboles propres à partir de modèles étrangers. C'est là que se situe le véritable processus actif : les catégories conventionnelles de l'anthropologie culturelle, avec son opposition naïve entre "culture propre" et "culture d'emprunt", échouent à le saisir. » (Muhlman, 1968.)

Ces difficultés mises au jour, on peut aussi montrer qu'il existe certaines connaissances « différentes ». Le cas de l'Islam est particulièrement révé-

lateur, et une des contributions de cet ouvrage le traitera en détail. Sans doute l'Islam n'a-t-il pas engendré à ce jour une économie alternative de l'économie dominante traitant de manière systématique de toutes les catégories impliquées par cette dernière (Eslami dans cet ouvrage). Mais on ne peut nier qu'il recèle toute une série de réflexions de portée économique qui viennent trancher avec les raisonnements les plus couramment admis en économie politique. Là où l'on ne cesse de cultiver les dichotomies entre fins et moyens, efficience et équité, individu et social, nature et culture, etc., les réflexions inspirées de l'Islam montrent que ces oppositions ne sont pas naturelles, qu'il n'existe pas de raison de les recevoir une fois pour toutes et qu'il convient de les dépasser. Dans leurs activités, les individus doivent être inspirés par la prise en considération immanente des intérêts des autres individus ; les moyens ne sauraient être choisis indépendamment des fins, la justice ne saurait être explosée entre commutative d'une part, distributive d'autre part, les prix ne sauraient être injustes... Sans doute certains opposeront-ils qu'il y a là une confusion entre le discours économique et le discours moral, mais c'est justement là le problème : est-il moins acceptable de les relier qu'il ne semble arbitraire de les séparer ?

Le discours économique dominant doit donc être soumis à ces confrontations, mais, avant même que de raisonner en termes de confrontation, le problème est bien aujourd'hui de savoir quelles sont les alternatives, le cas de l'Islam apparaissant comme plutôt exceptionnel, et encore est-il loin d'être considéré comme une solution de rechange.

Perspectives de solution à long terme

Pour autant que les développements précédents aient été admis, il apparaîtrait tout à fait prétentieux de considérer que la solution au problème posé soit d'ordre purement intellectuel. Faute de produire directement les connaissances, les rapports de forces et les luttes sociales en définissent aussi les contours, les problématiques et les lieux de propagation. Il serait donc ambitieux de prétendre « résoudre » de manière intellectuelle le problème de l'inégalité des transferts, outre le fait qu'il s'agisse là d'un problème qui ne peut trouver de solution que dans le long terme. Cette double limite étant reconnue, il est possible de tracer quelques jalons sur la voie d'une solution, que ce soit au niveau des procédures d'élaboration et de transmission de la connaissance, ou au contraire au niveau de la pondération des thèmes structurant le discours économique.

Au niveau des procédures, de l'élaboration et du transfert de la connaissance économique

Cinq directions peuvent être envisagées pour faire en sorte que le transfert de la science économique ne soit pas une source de distorsion croissante dans la vie des sociétés réceptrices, mais qu'il contribue à la solution des problèmes qu'elles affrontent. Deux remarques préalables doivent être faites :

Les effets du transfert proviennent au moins autant de la nature des connaissances transférées que de la procédure correspondante. De ce fait, les structures nationales de production de la connaissance comptent au moins autant sinon plus que les procédures internationales de transmission.

La solution au problème d'une influence externe dominante, voire même impérialiste, ne saurait être trouvée de manière durable dans l'autarcie ; il apparaît probablement plus fructueux de la rechercher dans sa confrontation à toutes les autres influences, à commencer par celles qui se dégagent de l'histoire du milieu concerné.

Une première conclusion à laquelle aboutissent tous ceux qui se sentent concernés par la solution au problème des transferts réside dans la nécessité pour les pays de mieux se connaître, qu'il s'agisse de leurs contraintes, de leurs traditions, de leurs technologies, de leur éthique, de leurs potentialités. L'amélioration de cette connaissance à laquelle malheureusement peu de pays sont parvenus aurait un double effet. Elle montrerait ce que peut avoir d'absurde l'application de schémas indifférenciés à des réalités spécifiques. Elle contribuerait à l'élaboration de nouvelles problématiques susceptibles de relativiser le poids de certains concepts jugés jusqu'alors comme fondamentaux et, ce faisant, d'améliorer la solution des problèmes économiques. Qu'on ait en vue son utilisation « négative » ou son utilisation « positive », on n'insistera donc jamais assez sur la nécessité pour les pays en développement de connaître leur propre histoire.

Une seconde direction est celle de la formation, et plus particulièrement celle de la formation des économistes. Non seulement il faut que cette formation soit fortement historicisée pour transmettre en même temps que nourrir la connaissance de la société, mais il convient qu'elle équilibre systématiquement les thèmes économiques généralement empruntés à des discours universalisants et abstraits par des connaissances concrètes et pratiques. Sans renoncer à ces connaissances générales, cette formation doit les intégrer dans ce qu'on pourrait appeler la matrice de l'histoire sociale et nationale (Belal et Bognár dans cet ouvrage). L'organisation et le contenu de l'enseignement constituent donc un lieu stratégique de traitement du problème des transferts. Faute d'émerger de

l'histoire sociale et nationale d'un pays et d'être équilibrées par l'apport des sciences humaines, les connaissances économiques ne serviront que de relais à des discours aliénants là où elles devraient tenir lieu de contrepartie, voire même de filtre.

Une troisième direction réside dans l'élaboration de structures de recherche nationale ou d'ateliers de recherche nationale (Belal et Bognár dans cet ouvrage). La constitution de ces structures est aussi indispensable que malaisée.

Indispensable, elle l'est à un triple titre. Il convient d'abord que les décideurs locaux puissent trouver localement les instruments d'une recherche qu'ils n'auront donc plus besoin de commander à l'étranger, ce qui devrait au moins éviter à ce titre l'importation massive et incontrôlée de connaissances externes au milieu considéré. Il convient en second lieu de ne pas polariser la recherche sur l'émergence du secteur moderne, ce qui est pourtant la tendance naturelle des recherches actuelles, dont les instruments ne peuvent au mieux s'appliquer qu'à ces secteurs. Il convient enfin, et c'est la conséquence de ce qui vient d'être dit, que la recherche puisse considérer les secteurs « traditionnels » non comme « arriérés » ou « retardés », mais comme les bases réelles de la régulation économique et sociale.

Malaisée, elle l'est pour deux raisons. La rapidité avec laquelle il convient d'éclairer les prises de décision fait que les responsables préfèrent s'adresser aux structures déjà existantes et performantes à l'étranger plutôt que d'attendre la mise en place de structures nationales, ce qui constitue dès lors le meilleur moyen de l'empêcher (Belal dans cet ouvrage). De plus, le financement de la recherche ne constitue généralement pas une priorité compte tenu des contraintes financières qui pèsent sur le pays, sinon pour procéder à des études de faisabilité que l'on confie généralement faute de temps aux laboratoires étrangers. Il est donc malaisé de prendre le temps et de mobiliser les moyens à l'élaboration de structures et de modalités propres de recherche.

On comprend même qu'à partir de ce qui vient d'être signalé, qu'au-delà de simples problèmes de « capacité de traitement et de recherche », il y a un enjeu économique sous-jacent non négligeable : le marché de la recherche — et donc en grande partie de l'enseignement — dans les pays du Tiers Monde. Une des contributions à cet ouvrage a d'ailleurs clairement montré comment la lutte pour le contrôle des structures des recherches avait des fondements économiques autant que politiques, et comment, pour maintenir leur position dominante, certaines écoles de pensée commençaient par discréditer la recherche qui pouvait se faire dans des pays en développement à partir de problématiques qui leur soient propres (Carnoy dans cet ouvrage).

Une quatrième direction réside dans la mise en place de moyens d'impression nationaux (Pavlevski dans cet ouvrage). Face à l'importance du problème des transferts, il peut sembler relativement secondaire

de mettre en évidence le statut de l'un de leurs supports matériels, si important soit-il, comme un élément essentiel à la solution du problème. Il n'empêche que l'existence d'un support national aurait un double effet. Le premier serait de permettre aux recherches nationales de s'exprimer et d'être diffusées à l'échelle mondiale alors qu'elles trouvent exceptionnellement une place dans les supports étrangers, compte tenu des critères dominants de « scientificité » et de « qualité » véhiculés par les revues ou les maisons d'édition à vocation transnationale. Le second serait de filtrer l'apport des connaissances externes non pas pour éviter toute influence externe, mais pour faire en sorte que ces influences se conjuguent aux objectifs de la stratégie économique plutôt qu'elles ne conduisent à mettre en œuvre des stratégies qui lui soient contraires. Vu sous ce double aspect, le rôle de structures nationales d'édition et de diffusion est au premier plan du problème de l'endogénéisation des connaissances.

Une cinquième direction est relative aux modalités de recrutement et de formation des organisations internationales qui interviennent dans les problèmes du développement. Une chose doit être acquise : quelles que soient leurs modalités de fonctionnement interne, le résultat de leur action sera sensible au contenu de la formation de ceux qui seront conduits à préparer leurs décisions. Un autre point semble acquis : même lorsqu'ils recrutent des économistes ou des chercheurs du Tiers Monde, les services de recrutement intériorisent les normes dominantes en attachant beaucoup plus d'importance aux diplômes acquis dans les universités les plus prestigieuses des pays développés qu'à ceux acquis dans les structures nationales des pays en développement. Il y aurait donc quelque chose d'indécent à prétendre vouloir une application moins unilatérale de la science économique tout en maintenant des critères de recrutement qui vont en sens inverse. Sans doute dira-t-on qu'une telle politique est dangereuse et que son inefficacité est déjà en germe dans son apparence démagogique. Mais c'est là une manière d'esquiver le problème plutôt que d'y répondre : il existe d'autres critères de « sélection » : l'expérience sur le terrain, l'apport à la connaissance du milieu local, etc.

Au niveau du contenu des transferts

Il ne s'agit pas ici de proposer l'inversion ou la suppression d'un certain nombre de concepts. Les problèmes qui leur sont attachés viennent plus, comme on a eu l'occasion de le montrer, de la place qu'on leur prête et du rôle qu'on leur fait tenir que de leur signification intrinsèque. Mais si l'on entend s'engager sur une voie prudente en sachant qu'il n'existe pas, au niveau des catégories économiques actuelles, de paradigme alternatif au couple « rareté-utilité » avec ses deux modalités de concrétisation alternatives selon qu'on admet une confrontation directe entre l'homme

et la nature ou une confrontation médiatisée par les rapports sociaux, cinq propositions peuvent être faites.

Le couple « rareté-utilité » doit être envisagé pour ce qu'il est réellement — une base pour l'analyse de la gestion — plutôt que pour le rôle qu'on lui prête — le fondement de l'économie politique. L'analyse économique des sociétés ne peut être ramenée à la seule problématique de l'accumulation ou de la satisfaction la plus efficiente de besoins donnés et immuables à l'aide de moyens alternatifs. Le concept de reproduction-transformation ne peut donc être écarté, et la perspective d'une vision linéaire du progrès, à l'éclairage de laquelle tous les pays sont positionnés relativement les uns aux autres, doit être relativisée. La notion de rationalité doit s'élargir au profit de celle de viabilité, la rareté doit être perçue à partir d'approches multidimensionnelles, la production doit être conçue comme créant des besoins autant que les satisfaisant, etc. On imagine bien ici l'intérêt que peuvent avoir, à des titres divers, des disciplines telles que l'histoire, l'anthropologie ou l'analyse de systèmes.

Le recours systématique à des problématiques collectives n'a pas seulement pour objectif de relativiser des approches polarisées sur le seul rapport homme-nature, dont l'effet est de plonger l'analyse économique dans un mélange explosif de fatalisme et de culpabilisation. En redressant des perspectives dont l'insuffisance est notoire, ce changement a surtout pour conséquence de montrer que le problème de l'efficacité ne peut être ramené aussi facilement qu'on le pense à la sanction d'efforts individuels atomisés. Cette vision que ne cessent de renforcer des développements récents de l'analyse économique a surtout pour conséquence de discréditer toute tentative de création collective et, ce faisant, de développer l'irrationalité sociale là où l'on croit propager la rationalité économique. Il y a donc urgence à ce que les économistes fassent éclater leur vision stéréotypée de la source de l'efficacité et qu'ils admettent qu'a priori plusieurs sources sont concevables.

La dichotomie entre production et consommation n'est pas moins responsable des biais de l'analyse du développement. En séparant ces deux actes de manière arbitraire, on croit faire de l'immense accumulation des marchandises la source de satisfaction des besoins, là où il existe une infinité possible de combinaisons « production-satisfaction des besoins » à l'intérieur de laquelle des critères qui ne sont pas nécessairement économiques permettront de choisir. Mais ce n'est pas seulement une certaine vision de la rationalité macro-économique qui est en cause : c'est aussi une vision particulièrement restreinte des comportements individuels puisque les besoins du producteur sont arbitrairement séparés des besoins du consommateur, alors qu'il s'agit des mêmes individus et des mêmes groupes. Cette dichotomie fonde à son tour un discours biaisé sur l'efficacité économique, en même temps qu'elle néglige toute une série de motivations possibles, telle la satisfaction attachée au type de contenu du travail, à l'autonomie plutôt qu'au revenu, à la sécurité plutôt qu'aux

marchandises, etc. Là encore, l'élargissement des perspectives conduit à changer les conclusions les plus fondamentales de la politique économique.

La modification de la perception du marché est tout aussi utile. Il est temps de se débarrasser de sa représentation qui consiste à y voir des intérêts complémentaires qui entrent en coopération et en harmonie. Le marché met en présence des intérêts conflictuels, son fonctionnement fait circuler du pouvoir et de la puissance autant que de la monnaie, rien ne garantit qu'il puisse être assimilé à un jeu à somme positive. Le problème n'est donc pas ici de renoncer aux analyses existantes du marché, ce qui serait absurde, mais de partir d'autres références que celle de la concurrence ou de sa projection inversée, le monopole, l'une et l'autre débouchant sur des analyses mécaniques et déterministes. La référence initiale devrait plutôt être cherchée du côté du marchandage, de l'oligopole ou du monopole bilatéral, et surtout elle devrait admettre que ce sont les effets du pouvoir qui circulent sur le marché en même temps qu'ils y trouvent les sources de leur reproduction. Il en résulte que ni la politique économique ni la planification ne peuvent être analysées comme les manifestations d'un *second best* avec tous les effets néfastes que la théorie de l'optimum de second rang leur attribue. Ces nouvelles régulations présentent des avantages spécifiques : amortissement des cycles, maîtrise du développement, intériorisation des effets externes, construction de l'avenir sans échapper en quoi que ce soit aux conflits et aux luttes qui se propagent sur le marché. On ne peut donc affirmer que le marché est systématiquement meilleur que le plan ou la politique économique, de même qu'on ne peut affirmer que les politiques monétaires marquées du sceau de la généralité sont meilleures que les politiques budgétaires marquées par des intérêts spécifiques.

L'opposition autarcie-ouverture, doublée d'un plaidoyer irréversible en faveur de cette dernière, constitue enfin un clivage dont l'analyse économique doit se débarrasser. Il existe d'autres attitudes face à l'échange international que la fermeture absolue, critère de l'infiniment mauvais, et que l'ouverture absolue, critère de l'infiniment bon, telle la capacité de maîtriser les indispensables relations avec les autres sociétés. Les hypothèses tendancieuses dont la théorie de l'échange international est émaillée ne changent rien à cela, tant elles se sont révélées fausses et pernicieuses : ni la loi de l'avantage comparatif, ni la loi des valeurs internationales, ni la loi des dotations de facteurs, ni les hypothèses d'élasticités favorables, ni l'argument des économies d'échelle n'ont changé quoi que ce soit au fait que les échanges internationaux ont peu contribué à l'amélioration de la situation des pays en développement et fortement contribué à y introduire des distorsions négatives au niveau de la production et de la consommation.

Il convient donc de considérer que les échanges internationaux produisent des combinaisons structurelles et que les pays en développement

n'ont jamais eu à affirmer ou mieux à voir se réaliser de quelconques préférences de structures, comme cela a trop souvent été prétendu. La maîtrise de leur vie collective passe donc par une maîtrise de leurs échanges externes et il n'est pas faux d'affirmer que toute la théorie économique dominante s'est efforcée de leur faire croire que ce problème n'existe pas puisque ces échanges leur sont nécessairement favorables. En ce sens on peut dire ici que c'est bien d'une autre théorie économique qu'ils ont besoin en même temps que l'on a localisé l'un des lieux stratégiques de sa transformation.

On notera enfin que la méthode des modèles économiques mérite d'être changée sur un point radical : l'introduction des unités actives et des variations de structure. Il est impossible que les modèles dont on se sert pour procéder à l'analyse du développement continuent de s'inspirer de l'hypothèse, implicite ou explicite, de l'invariance structurelle. Il est nécessaire que l'objet des modèles soit centré sur les mutations structurelles en rapport avec les modifications de rôle des agents économiques, de manière à mettre en évidence et à traiter les écarts entre structures désirées et structures effectives. Sans doute les biais attachés aux fondements de l'analyse ne disparaîtront-ils pas tous, mais l'élargissement des perspectives améliorera sensiblement la prise en considération de la spécificité du développement.

Ces modifications se proposent donc de relativiser les connaissances acquises et de déplacer les lieux stratégiques à partir desquels se propage cette connaissance, faute de leur opposer des paradigmes alternatifs. Cette tâche est ambitieuse, et il est probable que certaines des propositions de procédure signalées contribueront à « reculturer » un discours économique qui a fait de son abstraction le garant de sa scientificité, et de sa cohérence interne le garant de sa pertinence. Cette tâche ne saurait en tout cas être entreprise en dehors des considérations associées à la construction d'un Nouvel ordre économique international. Dans cet effort considérable pour réaménager les relations d'interdépendance, on trouve à la fois les possibilités d'un élargissement des théories et les chances d'accélérer cette évolution.

Bibliographie

AMIN, Samir. 1972. *L'accumulation à l'échelle mondiale.* Paris, Maspero.

BELAL, A. A. Endogénéité des connaissances et structure de la recherche. [Dans cet ouvrage.]

BENISSAD, M. Les modèles de développement en Afrique. [Dans cet ouvrage.]

BOGNÁR, J. Le transfert de la connaissance en économie. [Dans cet ouvrage.]

CAILLÉ, A. Deux mythes modernes : la rareté et la rationalité économiques. [Dans cet ouvrage.]

CARNOY, M. Le transfert de la science économique des États-Unis d'Amérique vers l'Amérique latine et ses implications pour le développement endogène. [Dans cet ouvrage.]

CHENERY, M. G. 1965. The structurated approach to development policy. *The American economic review* (Evanston, Ill.), vol. 55.

CLASTRES, P. 1975. Préface. Dans M. SAHLINS : *Age de pierre, âge d'abondance*. Paris, Gallimard.

CONDORCET, A. *Esquisse d'un tableau historique des progrès de l'esprit humain*. Paris, Bibliothèque nationale.

DALTON, G. 1978. Is economic anthropology interesting to economists ? *The American economic review* (Evanston, Ill.), vol. 68, n° 2.

DESTANNE DE BERNIS, G. 1966. Industries « industrialisantes » et contenu d'une politique d'intégration régionale. *Économie appliquée*. Genève, Droz.

EINZIG, P. 1949. *Primitive money in its ethnological, historical and empirical aspects*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.

ESLAMI, E. Science économique et Islam. [Dans cet ouvrage.]

FEI, J.C.H. ; RANIS, G. 1969. *The development of the labour surplus economy, theory and policy*. Homewood, Ill., R. D. Irwin Inc.

FURTADO, C. 1974. *Théorie du développement économique*. Paris, Presses Universitaires de France.

GALBRAITH, I. K. 1973. *Economics and the public purpose*. Boston. Hougthon Mifflin.

GREFFE, X. ; AUBRY, M. ; LALLEMENT, J. 1980. Les conditions du transfert international des connaissances économiques. *Domination ou partage ?* Paris, Presses de l'Unesco.

GUNDER FRANK, André. 1972. *Le développement du sous-développement*. Paris, Maspero.

HOSELITZ, R. 1970. *Théories du développement économique*. Paris, Presses Universitaires de France.

KUHN, T.S. 1970. *The structure of scientific revolution*, 2e éd. augm. Chicago, Chicago University Press.

LEIBENSTEIN, H. 1975. *Beyond economic man*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.

LEWIS, A. 1954. Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester School of Economic and Social Studies* (Manchester), vol. XXII, n° 2.

MULMAN, W.E. 1968. *Messianisme révolutionnaire du Tiers Monde*, p. 19. Paris, Gallimard. (Bibliothèque des sciences humaines.)

MYRDAL, G. 1975. *Against the stream, critical essays on economists*. New York, N.Y., Vinlage Books.

PAVLEVSKI, J. Le problème du transfert des connaissances entre des pays de systèmes différents : le cas de la Chine. [Dans cet ouvrage.]

PERROUX, F. 1974. *L'économie du XXe siècle*. Paris, Presses Universitaires de France.

——. 1981. *Développement et science économique*. Paris, Aubier.

PIAGET, C. 1969. *Logique et connaissance scientifique*, p. 6. Paris, Gallimard. (Collection La Pléiade.)

PINO SANTOS, O. Développement endogène et Nouvel ordre économique international : genèse, situation actuelle et perspectives. [Dans cet ouvrage.]

POLANYI, K. 1957. *The economy as instituted process in trade and market in early empires*. New York, N.Y., Glencoe Free Press.

ROBINSON, Joan. 1974. What has become of Keynesian revolution ? *Challenge* (New York), vol. 16, n° 6.

ROSTOW, W.W. 1964. *Les étapes de la croissance économique*. Paris, Éditions du Seuil.

SACHS, I. Développement ou maldéveloppement ? Plaidoyer pour une économie qualitative. [Dans cet ouvrage.]

SAHLINS, M. 1975. *Age de pierre, âge d'abondance.* Paris, Gallimard.
SALISBURY, M. 1962. *From stone to steel.* Melbourne, Melbourne University Press.
SCHUMPETER, J. A. 1954. *History of economic analysis,* p. 12 et 13. Oxford, Oxford University Press.
STANFIELD, J. R. 1978. The neo-classical synthesis in crisis. *International journal of science and epistemology* (New York, N.Y.), p. 3-16.
SHARPE, M.E. 1974. Gunnar Myrdal's challenge. *Challenge, Magazine of economic affairs* (New York), vol. 16, n° 1, p. 4.
STREETEN, P. 1974. Social science research on development : some problems in the use and transfer of an intellectual technology. *Journal of economic literature* (Menasha, Ill.), vol. XII, n° 4, p. 1290-1300.
TAMAR SZENTES. 1971. *The political economy of development.* Budapest, Institute of World Economy.
TEVOEDJRE, A. 1978. *La pauvreté, richesse des peuples.* Paris, Éditions ouvrières.

PREMIÈRE PARTIE

La mise en cause du discours dominant

La première partie de cet ouvrage a pour objet de montrer l'inadaptation croissante du discours économique dominant, en même temps que les conditions dans lesquelles ce discours s'est propagé.

La contribution d'I. Sachs, « Développement ou maldéveloppement ? Plaidoyer pour une économie qualitative », montre l'échec de l'idéologie de la croissance, déviation de l'économie politique traditionnelle au profit d'une économie à vocation exclusivement quantitative. L'introduction du concept de « maldéveloppement », ignoré dans la théorie économique, permettrait de montrer à la fois les impasses du discours idéologique sur la croissance (limites de la comptabilité nationale, limites des concepts de base de l'analyse des projets, etc.) en même temps que les directions à prendre pour dépasser ces impasses : considérer les coûts sociaux et écologiques de la croissance, raisonner en termes d'écodéveloppement, introduire les modèles d'occupation du temps de la société, etc.

La contribution de M. Benissad, « Les modèles de développement en Afrique », montre comment les tentatives de diversification du discours dominant, qu'elles remontent aux réflexions qui ont présidé à l'émergence de l'économie politique ou qu'elles intègrent certaines expériences de développement plus originales, rencontrent assez vite leurs propres limites et puisent à la même conception linéaire du développement. Le modèle d'absorption du travail, le modèle général de substitution d'importation ou de croissance généralisée et le modèle des industries industrialisantes sont ainsi examinés à partir des résultats auxquels ils ont conduit, et à travers eux c'est la pertinence de la problématique traditionnelle de la croissance qui est mise en cause.

La contribution de M. Carnoy sur « Le transfert de la science économique des États-Unis d'Amérique vers l'Amérique latine et ses implications pour le développement endogène » montre que les conditions dans lesquelles la science économique dominante est transférée sont loin d'être neutres par rapport aux enjeux politiques du développement. S'appuyant sur deux exemples précis intervenus dans le cadre des pays latino-américains — la mise en place de

l'enseignement économique au Chili et le programme dit des « Études conjointes sur l'intégration économique latino-américaines » (ECIEL) — la contribution montre que les transferts de la connaissance économique passent par tout un processus de déstructuration des connaissances potentielles sinon existantes et le maintien de rapports qui relèvent de la contrainte beaucoup plus que du consentement volontaire, ce qui démythifie les visions harmonieuses des critères de scientificité et élargit l'interprétation qu'on peut faire de l'applicabilité de la science économique.

Développement ou maldéveloppement ? Plaidoyer pour une économie qualitative

Ignacy Sachs

S'interrogeant sur l'avenir du capitalisme à la veille de la seconde guerre mondiale, au moment même où Alvin Hansen énonçait sa théorie de la stagnation des économies « mûres », Joseph Schumpeter appuyait son raisonnement sur une projection de la croissance du revenu national au taux historique de 2 % par année, ce qui, à l'époque, semblait une audace. Si ce taux pouvait seulement être maintenu pendant un demi-siècle, de 1928 à 1978, « cela permettrait d'éliminer tout ce qui, d'après les standards actuels, peut être considéré comme pauvreté, même parmi les couches les plus basses de la population à l'exception des cas pathologiques »[1]. Les conditions seraient ainsi remplies pour réaliser tous les désirs des réformateurs sociaux les plus exigeants ; même la prise en charge des chômeurs ne poserait pas de problème si le nombre de ceux-ci se maintenait aux alentours de 10 % de la population active (sic)[2].

En contrepoint, je citerai une autre prévision pour 1980, formulée en 1961 par Stanislas Strumilin[3]. Prenant comme point de départ le programme de construction du communisme en URSS alors proclamé, cet économiste soviétique très connu s'est livré à une description de ce que serait la vie dans son pays au terme d'une multiplication par cinq du revenu national en vingt ans[4].

Fort de ses succès économiques et sociaux, le camp des pays socialistes ne cesserait de s'agrandir. Strumilin est allé jusqu'à formuler une hypothèse chiffrée en cette matière, considérée par l'auteur comme prudente : les deux décennies écoulées verraient s'engager sur la voie du socialisme 30 % des populations du Tiers Monde et 10 % des populations du « camp impérialiste ». En conséquence, la population des pays socialistes atteindrait 54 % du total mondial évalué à 4,2 milliards d'habitants en 1980[5].

Que nous sommes loin, en ce début de 1981, de ces deux projections ! Le monde a connu, au cours des trois décennies de l'après-guerre, une croissance beaucoup plus forte que celle prise en considération par

Schumpeter. De 1960 à 1978, le PNB par tête d'habitant a augmenté de 3,7 % par an dans les pays industriels et dans les pays du Tiers Monde classés par la Banque mondiale comme pays à revenu moyen. Les pays à bas revenus ont connu une croissance moins forte de 1,6 % par an ; par contre les exportateurs de pétrole à excédent de capital ont connu une croissance de 7 % par année et les pays socialistes de 4 % (toujours par tête d'habitant).

Partout dans le monde les taux historiques de croissance ont été bouleversés et le rythme du progrès technique évalué en termes de productivité directe du travail (c'est-à-dire sans considérer les retombées sociales et écologiques) s'est poursuivi à une cadence extraordinairement rapide. L'augmentation en boule de neige du volume du revenu s'est accompagnée d'une énorme diversification des produits[6] et de mutations profondes des modes de vie et de consommation, la frénésie de la modernisation (qu'il ne faut pas confondre avec le développement) a atteint les coins les plus distants du globe. Fort de ces faits, Jean Fourastié n'a pas hésité à appeler ces trois décennies « les trente glorieuses », tout au moins en France[7]. Pourtant, la morosité actuelle contraste fortement avec ce jugement optimiste et plutôt superficiel, tout au plus prêt à concéder que notre économie, comme d'ailleurs celle d'autres pays industriels, s'est à peine essouflée, qu'elle pâtit d'un mal conjoncturel susceptible d'être dissipé par une fuite en avant.

En fait, malgré une croissance incomparablement plus forte que celle escomptée par Schumpeter, nous sommes loin d'avoir résolu dans les pays industriels nos problèmes sociaux « classiques » même si la misère sous ses formes les plus abjectes a été éliminée. Le chômage structurel (que Schumpeter avait anticipé) frappe tous les pays industriels, à l'exception peut-être du Japon, où le taux d'emploi féminin reste cependant bas. Les systèmes de sécurité sociale — une conquête indéniable du demi-siècle qui vient de s'écouler — se révèlent lourds à gérer, coûteux et inefficaces au point qu'ils sont menacés, aujourd'hui dans les États-Unis d'Amérique, demain peut-être en Europe, d'un démantèlement partiel prôné par les politiciens conservateurs et les idéologues du néolibéralisme. Contrairement aux espoirs de Schumpeter, aucun pays industriel riche n'a trouvé de solution valable aux problèmes des personnes âgées, des handicapés, des minorités, etc., et jusqu'en Suède, État-providence modèle, les modalités de fonctionnement des services sociaux sont remises en question[8].

En même temps, nous devons faire face à des problèmes sociaux, psychologiques et écologiques nouveaux, retombées négatives de cette croissance tellement rapide et du progrès technique qui s'est emballé en échappant au contrôle social.

La liste de ces problèmes serait longue à dresser. Citons, à titre d'exemple, les clivages parfois catastrophiques entre les régions développées et arriérées, l'urbanisation accélérée et ce qu'on appelle aux États-

Unis d'Amérique la crise urbaine, dont nous connaissons la contrepartie dans nos cités-dortoirs, l'hostilité et la discrimination envers les ouvriers immigrés dont les principaux pays industriels ne sauraient pourtant plus se passer, la menace que l'automatisation fait peser sur les emplois du secondaire et du tertiaire, les angoisses et les résistances provoquées par le recours massif à l'énergie nucléaire, la montée des maladies de l'environnement (dont le cancer) et des troubles mentaux, la délinquance et la drogue, etc.

Notre capacité accrue d'accumuler des profits et d'investir a donc été payée d'une permissivité de plus en plus grande pour ce qui est de l'externalisation, par l'ensemble des entreprises — privées ou publiques — des coûts sociaux et écologiques de la production, et aussi des coûts généraux du fonctionnement des systèmes urbains et plus généralement de l'économie et de la société. Une partie importante du PNB y passe aujourd'hui et, en ce sens, notre richesse est factice.

Nous ne savons distinguer aujourd'hui, au niveau comptable, quelle est la part des consommations finales de biens et de services qui apportent une satisfaction positive au consommateur, par opposition à des consommations individuelles ou collectives imposées comme un coût de fonctionnement[9]. Sans doute la difficulté, dont il sera encore question, tient au fait qu'il n'est pas possible d'échapper à des jugements de valeur, donc à une démarche qualitative. De même, sans mettre sur pied des « comptes » de la nature, nous ne connaîtrons pas les vrais coûts écologiques de nos productions, ni ne serons à même de distinguer les productions continues et régulières, fondées sur la gestion prudente du flux des ressources renouvelables de l'incorporation prédatrice au PNB des parcelles du capital (stock) épuisable de la nature.

Sans mettre aucunement en doute la diffusion du confort matériel amenée par la civilisation industrielle, on est donc en droit de se demander si l'avance spectaculaire de celle-ci n'est pas trop gaspilleuse de ressources et d'hommes, quelles en sont les limites et le sens profond, et, surtout, à quel type de relations de travail et de société elle donne lieu. Tout un courant de pensée estime que l'industrialisme et la division du travail qui le sous-tend entraînent inéluctablement l'aliénation et la négation de tout espèce d'autonomie pour les travailleurs et les individus. Pour Christopher Lasch, l'ouvrier qui a désappris à construire son logement et sa femme qui ne sait plus faire la cuisine ont en réalité perdu à peu près tout le contrôle qu'ils pouvaient avoir sur eux-mêmes[10]. Faut-il en déduire pour autant, comme semble le suggérer cet auteur, que la civilisation industrielle, loin de constituer le point haut de notre histoire, n'a été qu'une aberration, un pas dans une fausse direction, dont le coût prohibitif ne peut plus être supporté par l'humanité ? Le fait même que, dans de nombreux pays industriels, une nouvelle gauche d'inspiration libertaire, écologique et communautaire ait fait son entrée sur la scène au cours des dernières années constitue un indice du malaise de la société industrielle.

A quoi viennent s'ajouter les déboires des économistes et hommes politiques, de moins en moins capables de relancer la croissance forte dans des économies dont le comportement défie les modèles explicatifs acceptés. Que faire de la « stagflation », particulièrement virulente depuis les derniers chocs du pétrole, de la crise latente du système monétaire international, des contradictions de plus en plus aiguës entre le discours libre-échangiste et les pratiques néo-protectionnistes, les professions de foi néo-libérales et la nécessité plus impérieuse que jamais de pratiquer le dirigisme, de gérer les crises sociales de façon à assurer la survie des économies capitalistes ? On proclame d'autant plus prématurément la mort du keynésianisme qu'en théorie il est parfaitement concevable de substituer au keynésianisme de droite, pratiquant la relance à travers l'essor des armements et du consumérisme, une variante progressiste axée sur les investissements sociaux, les consommations collectives et l'aide au Tiers Monde.

Mais un danger autrement plus grave viendrait du démantèlement du *welfare state* qui, malgré ses nombreuses imperfections, a, dans l'ensemble, rempli sa fonction de soupape de sûreté. L'attaque contre le *welfare state* se fait au nom des théories néo-libérales dont le succès politique s'explique par l'usure qu'a connue le keynésianisme, mais qui, cependant, sont rigoureusement incapables de rendre compte de la situation actuelle. Comment, dans ces conditions, pourraient-elles offrir des solutions ? Le remède risque d'être plus nocif que la maladie, le maldéveloppement des sciences économiques et politiques risque d'approfondir les phénomènes de maldéveloppement que la croissance rapide a amenés dans sa foulée à côté d'autres résultats plus positifs.

Le même schéma d'analyse, fondé sur la paire d'opposés développement-maldéveloppement, n'existe nulle part à l'état pur et se combine de façons multiples. Le décalage entre la vision de Strumilin et le « socialisme réel » en URSS saute aux yeux, alors que les conditions politiques pour réaliser l'alternative proposée par R. Bahro[11] semblent très lointaines. Les difficultés économiques exceptionnelles dans lesquelles se débattent certains pays montrent que le maldéveloppement n'est nullement un apanage exclusif des économies de marché. A plusieurs égards, une forte croissance en économie planifiée, orientée vers des objectifs mal choisis, présente des dangers plus graves encore qu'en économie de marché. Aucun garde-fou ne protège la société contre les décisions centrales, aucune sanction comparable au dépôt de bilan ne menace l'entreprise mal gérée et, plus le taux de croissance est élevé, plus grandes sont les distorsions infligées à l'économie.

Dans un ouvrage publié en 1979, J. Pajestka a mis en lumière les effets potentiellement désastreux d'un taux rapide de croissance, lorsque les investissements n'obéissent pas au critère d'efficacité économique. Les ressources gaspillées feront défaut pour d'autres investissements priori-

taires, sans parler des retombées sociales et écologiques, situées hors du champ de vision strictement économique de l'auteur[12].

Par ailleurs, le plein-emploi institutionnel (en fait le chômage déguisé) rend vaines toutes les exhortations à travailler mieux[13], d'autant plus que le recours aux incitations matérielles se bute à l'incapacité de fournir le marché en biens de consommation recherchés par la population.

La croissance mimétique, dans le Tiers Monde, fait les ravages les plus grands et le maldéveloppement s'épanouit. Ici aussi, c'est d'une idéologie de la croissance qu'il faut parler, considérée comme la seule façon de brûler les étapes sur la voie de la modernisation et du rattrapage des pays industriels, deux concepts particulièrement dangereux. En effet, la modernisation change de fond en comble les structures de consommation et les modes de vie des élites et des classes moyennes dans les villes sans créer les structures de production capables d'y pourvoir, tout en assurant une existence décente à l'ensemble de la population. L'expérience des trois dernières décennies a montré que la modernisation même très rapide était dans certains cas possible à la périphérie du monde capitaliste, mais qu'elle se faisait à travers l'accroissement des inégalités entre la minorité nantie et la majorité des pauvres au détriment des ruraux et en faveur des citadins[14], moyennant des coûts sociaux et écologiques le plus souvent exorbitants. Pour se développer réellement, les pays du Tiers Monde auraient besoin de réfléchir sur la spécificité de leurs situations qui rend très problématique, sinon impossible, la reproduction du chemin naguère parcouru par les pays industriels, de tirer aussi toutes les leçons des impasses auxquelles aboutissent ces derniers, pour s'engager dans la recherche de modèles de développement endogènes qualitativement différents[15]. C'est d'autant plus nécessaire que l'évolution des rapports Nord-Sud n'augure rien de bon et qu'en tout état de cause aucun pays du Tiers Monde n'est capable de s'engager dans la lutte concurrentielle pour les débouchés extérieurs par le renouvellement accéléré des appareils de production ; la « destruction créatrice » tant vantée par Schumpeter ne ferait qu'aggraver leurs déséquilibres économiques et sociaux[16]. Or le désir de « rattraper » les pays industriels les rive précisément à cette voie mimétique dans la mesure où, au lieu de chercher de nouvelles finalités et des moyens originaux de les atteindre, ils se donnent comme objectif la productivité capitaliste. Dès lors, le modèle empêche de voir l'alternative[17], et l'économie du développement, qui s'est pourtant affirmée contre la thèse mono-économique, se voit, dès sa naissance, privée, en fait, d'une partie de son champ d'application et de sa raison d'être[18]. La confusion persistante entre la croissance et le développement apparaît comme particulièrement fâcheuse. Il existe aujourd'hui des pays où le taux de croissance extrêmement rapide accentue plutôt qu'il n'atténue les distorsions du maldéveloppement. Paradoxalement, c'est la crise de l'énergie qui pourra pousser certains pays du Tiers Monde, frap-

pés de plein fouet, sur la voie d'un autre développement, plus sobre en énergie et moins dépendant par rapport au pétrole, mais aussi socialement et écologiquement plus acceptable. En tout état de cause, les méfaits du mimétisme apparaissent sous une forme particulièrement criante là où la civilisation du camion et de l'automobile a été transplantée en dépit du manque de ressources pétrolières propres, alors que d'autres sources d'énergie, potentiellement abondantes, n'ont pas été développées comme elles le mériteraient. Citons encore une fois le Brésil, pays pauvre en pétrole, mais riche en énergie, à qui la facture pétrolière pose un problème angoissant.

Le survol des manifestations du maldéveloppement que nous venons d'effectuer nous amène à postuler une révision des outils conceptuels traditionnellement employés à l'analyse de la problématique du développement.

Certes, la croissance reste la condition nécessaire, mais nullement suffisante[19] du développement. Nous dirons qu'elle sous-tend tantôt le développement, tantôt le maldéveloppement. La réalité historique étant toujours constituée par un mélange des deux, leur évaluation implique des jugements de valeur délicats, impossibles à porter à partir des seuls rythmes de croissance et du niveau du PNB par tête d'habitant.

Nous devons, dans un premier temps, affiner l'analyse des consommations finales. Au minimum, il convient d'introduire, en suivant Kalecki[20], une distinction entre les biens de consommation essentiels et non essentiels, les premiers définis de façon restrictive, qui correspond assez bien au concept des besoins fondamentaux mis au point récemment[21]. Cette distinction implique, bien entendu, un jugement éthique. C'est là tout son intérêt. La liste des biens essentiels varie selon le lieu, le temps et le degré de développement du pays, mais elle permet, dans chaque cas, de saisir les enjeux des politiques du développement et de dire aussi dans quelle mesure la croissance se traduit par une amélioration effective des conditions de vie de la population ou, au contraire, entraîne l'hypertrophie du secteur de production des biens de consommation non essentiels destinés à la minorité nantie.

Dans de nombreux pays du Tiers Monde, nous nous trouvons en présence de ce second cas, c'est ce qui nous a amené à travailler au cours des années 60 avec le concept de « croissance perverse »[22]. Les inégalités initiales dans la répartition du revenu (et du pouvoir), la modernisation mimétique et une politique non sélective de remplacement des importations[23] se conjuguent pour assurer la croissance accélérée du secteur de production des biens de consommation non essentiels ou même de luxe[24]. En condition d'offre limitée de capitaux, de biens d'équipement et de produits intermédiaires, de main-d'œuvre qualifiée et de devises[25], l'hypertrophie du secteur de production des biens non essentiels freine forcément le développement des autres secteurs de l'économie (biens d'équipe-

ment, biens intermédiaires, biens de consommation essentiels), c'est-à-dire qu'elle sape le potentiel de développement du pays qui, en termes économiques, dépend précisément de l'expansion harmonisée des trois secteurs discriminés. Tout se passe à l'envers de ce qu'exige une stratégie du développement à long terme, car c'est une limitation de la production des biens de consommation non essentiels qu'il faudrait postuler de façon à permettre une expansion simultanée de la consommation essentielle et des investissements prioritaires[26]. Par conséquent le taux élevé de croissance ne doit pas nous induire en erreur. Au moment où le marché des biens du secteur des biens de consommation non essentiels va se saturer, le pays connaîtra une crise structurelle de maldéveloppement.

Nous pensons que, somme toute, le concept de « croissance perverse » rendait assez bien compte de certains aspects de la dynamique du maldéveloppement de nombreux pays du Tiers Monde. Mais il nous apparaît aujourd'hui comme devant être dépassé dans plusieurs directions.

Ainsi l'analyse des consommations finales ne saurait se contenter de la dichotomie des biens essentiels et non essentiels. Comme nous l'avons déjà indiqué au début de cet essai, il faut déduire de la production finale les « non-valeurs d'usage », c'est-à-dire les consommations imposées par les contraintes du mode de vie (par exemple, les transports du domicile au lieu éloigné de travail)[27] et plus généralement tous les frais de fonctionnement, de plus en plus élevés, de nos économies et sociétés et qui, en partie au moins, tiennent au rôle croissant des « professions mutilantes » exerçant leurs « monopoles radicaux »[28]. Ces frais de nature fort différente ont ceci en commun qu'ils n'apportent aucune satisfaction positive à l'ensemble des citoyens, bien que, sur le plan comptable, ils gonflent le PNB. Par ailleurs, à l'exception des dépenses qui alimentent la course aux armements, ils ne peuvent être évités sous peine de disfonctionnements graves et de non-prise en charge des maux causés à la société (par exemple à travers les accidents de la route, les nuisances, etc.). Par analogie avec le concept marxien de faux frais de production, on peut les appeler les « fausses consommations ». Leur part dans le revenu national, d'ailleurs difficile à estimer, pourrait constituer une mesure partielle du maldéveloppement.

Mais, en même temps, il faudrait inclure dans l'évaluation des consommations les biens et services autoproduits[29], sans oublier les activités domestiques, dont l'importance saute aux yeux dès qu'au cadre par trop étroit de la comptabilité en valeur des seules activités marchandes (et des activités du secteur public hors marché comptabilisées au prix coûtant des facteurs), on substitue la comptabilité des temps d'activité économique des individus à l'intérieur et hors du marché du travail. Le passage d'une comptabilité à l'autre se révèle d'ailleurs pratiquement impossible, parce qu'il n'y a guère de sens à imputer des prix de marché à l'ensemble des productions non marchandes, et pas davantage à impu-

ter les taux de revenus professionnels à toutes les activités non professionnelles, qu'elles soient domestiques ou associatives[30]. La substituabilité entre les activités marchandes et non marchandes est loin d'être complète et le marché de travail n'est pas parfaitement élastique.

Dès lors, la consommation sociale et, plus généralement, les modes et les styles de vie doivent être appréhendés à partir de schémas d'analyse qui prennent comme point de départ les modèles culturels des temps sociaux, en distinguant la sphère des activités professionnelles, dont les revenus financent l'achat des biens et des services marchands ou alimentent l'épargne, et la sphère des activités économiques non marchandes. La place qui est assignée à chacune de ces sphères dans les modèles culturels des temps sociaux permet de voir comment l'économique s'enchâsse dans le social ; plus généralement, démonter l'horloge sociale (ce qui nous amène au-delà des budgets-temps), c'est comprendre l'architecture cachée de la société[31]. Par ailleurs, les articulations entre le marché et le hors-marché peuvent prendre des formes multiples qu'il importe d'inventorier et d'analyser soigneusement avant de se lancer dans le débat normatif sur la socio-économie duale et d'aborder sur le plan politique l'articulation entre les sphères de production hétéronome et autonome[32].

Est-il possible de construire, à partir de ce schéma général d'analyse, une théorie anthropologique de la consommation capable d'intégrer les emplois de temps, les consommations de biens et services marchands et les consommations de biens et services autoproduits, sans pour autant sombrer dans le réductionnisme économique qui consiste à donner un prix économique au temps ? Une telle théorie, mise en relation avec le débat renouvelé sur les besoins, viendrait combler une lacune importante de la théorie de la planification et rendrait moins difficile la tâche postulée par Furtado dans l'ouvrage déjà cité : assurer la primauté de la rationalité substantive sur la rationalité instrumentale, ou, en d'autres termes, rétablir le contrôle social sur la technique au sens le plus large du terme, alors qu'au dire de I. Mészaros, nous sommes confrontés à une crise sans précédent du contrôle social à l'échelle mondiale du fait de l'ascendant pris par la rationalité myope de l'intérêt propre étroit caractéristique du capitalisme[33].

Un autre dépassement par rapport au concept de la croissance perverse consiste à approfondir l'analyse des retombées sociales et écologiques du maldéveloppement et du développement au-delà de la considération de la seule consommation, même élargie aux emplois du temps, comme nous venons de l'indiquer. Un calcul rigoureux des avantages et des coûts n'est certes ni possible ni désirable du fait que le développement apparaît chaque fois plus comme un concept pluridimensionnel dont les différentes facettes ne sont pas réductibles à un dénominateur commun. Le souci excessif de quantification risquerait d'appauvrir la démarche et, à la limite, de transformer la capacité de quantifier en critère de pertinence des variables retenues. Nous n'avons, par ailleurs, aucun parti pris

contre la quantification en tant que telle, mais simplement contre son usage indiscriminé. Nous nous rangeons à l'avis de G. Myrdal : sans perdre de vue la désirabilité de parvenir aussitôt que possible à la connaissance quantifiée, le chercheur en sciences sociales doit être suffisamment critique pour ne pas produire à la légère des chiffres au sujet de problèmes dont les faits ne sont pas encore connus avec précision[34]. Plus que la précision de détail et la recherche formelle d'optimums illusoires, parce que fondés sur un appauvrissement outrancier des problématiques, c'est une vision holistique et systémique des retombées sociales et écologiques, positives et négatives, à court et à long terme, qu'il faut avoir en ouvrant l'horizon du planificateur à la fois sur l'écologie et sur l'anthropologie. Le long terme apparaît comme particulièrement important pour ce qui est des impacts sur l'environnement, l'écologiste étant habitué à raisonner en termes de durées beaucoup plus étendues que l'économiste, dont l'outillage formel ne permet pas d'aller au-delà d'une ou deux décennies.

La bonne démarche peut s'inspirer des procédures mises en œuvre pour l'évaluation socio-écologique des techniques, à la fois parce que la maîtrise (ou son absence) des techniques joue un rôle essentiel dans le processus du développement/maldéveloppement et que la pratique de *technology assessment* est née précisément de l'insuffisance des méthodes formelles d'analyse des coûts-avantages pour aborder la problématique complexe des choix techniques lourds en conséquences sociales et écologiques. Bien entendu, les comptes de la nature déjà évoqués seraient d'une aide précieuse. De même, il convient de se servir d'une batterie d'indicateurs divers pour dresser des profils de condition et de bien-être sociaux, sans que ces profils puissent rendre compte de toute la richesse des processus de développement/maldéveloppement. En fait, les écarts dans l'évolution du PNB par tête et de ces profils constituent, selon le cas, un sérieux indice du développement ou du maldéveloppement. Ainsi le Sri Lanka et la province de Kerala en Inde sont souvent cités comme des exemples positifs, leurs profils sociaux étant très supérieurs à ce que pourrait laisser suggérer tant le niveau du PNB par tête que sa progression. Il en serait de même en Chine et en République populaire démocratique de Corée.

Cet essai se veut un plaidoyer pour une économie politique, anthropologique et qualitative, par opposition à l'économique outrancièrement formalisée fondée sur la fiction de la rationalité économique universelle et absolue qui, au mieux, n'est qu'une rationalité instrumentale de l'*Homo oeconomicus* en situation de marché.

Économie « politique » parce que l'exercice de la rationalité substantive renvoie obligatoirement au politique, à l'exercice des choix sociétaux subordonnés à des critères éthiques et même esthétiques[35] et, au-delà, aux rapports de pouvoir et à l'articulation, autour de la production de la richesse matérielle pour la satisfaction des besoins humains, de

la société civile, de l'État et des forces organisées de l'économie (le marché). Paul Streeten a raison de dire que les obstacles au développement tiennent beaucoup plus aux comportements humains, institutions sociales et structures de pouvoir politique qu'aux pénuries de facteurs de production et à leur allocation correcte[36]. Et Myrdal, en bon institutionnaliste, insiste sur le rôle capital dans le développement de ce que les économistes appellent les facteurs « non économiques »[37]. La grande contribution de Keynes au débat sur le développement fut d'apprendre la primauté du politique sur l'économique aux économistes du Tiers Monde peu familiers avec la pensée marxiste, même si cette leçon devait leur coûter cher, l'application mimétique des recettes keynésiennes au Tiers Monde ne pouvant que conduire à un échec.

Économie « anthropologique » (et non pas anthropologie économique) pour trois raisons. Les échecs répétés des théories psychologiques de la consommation font penser que la sortie de l'impasse se fera par le truchement de l'anthropologie. Or une théorie valable de la consommation est absolument nécessaire comme sous-bassement de la planification. Il en est de même pour ce qui est de l'étude des manifestations concrètes de la rationalité substantive (ainsi que de ses limites), les critères de rationalité variant d'une culture à l'autre[38]. Enfin, les motivations et les mécanismes décisionnels, dont la connaissance est essentielle pour comprendre la dynamique économique, demandent aussi une approche anthropologique ; l'économie normative ne saurait la remplacer[39].

Économie « qualitative », dans la ligne, pensons-nous, de l'école institutionnaliste, plus particulièrement des écrits cités de Myrdal et de Kapp, où le concept de développement-maldéveloppement devient un instrument important pour décrire les processus historiques réels, où l'analyse est menée en termes de système social global, où la rigueur de la quantification forcément partielle et, par là appauvrissante, est reléguée au second plan au profit d'une vision holistique, où les modèles restent par définition ouverts.

L'économie du développement/maldéveloppement est naturellement conduite à se poser la question de la transition du maldéveloppement au développement. Ce processus, qui relève à la fois d'un apprentissage social et d'une libération, ne saurait être défini à partir d'un modèle à priori, d'une utopie figée. Il ne saurait non plus résulter du jeu des forces du marché capitaliste, dont la règle est d'internaliser les profits en externalisant les coûts sociaux et écologiques, en obéissant aux critères de micro-rationalité substantive. Dans ces conditions la planification s'impose.

Nous ne pouvons aborder ici l'étude des approches de la planification du développement. Mais, devant la vogue dont jouit le néo-libéralisme, il devient important d'insister sur le lien entre le développement et la bonne planification[40].

Notes

1. J. Schumpeter, *Can capitalism survive ?* p.6, New York, N.Y, Harper and Row, 1978. Ce livre constitue en réalité la seconde partie de l'ouvrage *Capitalism, socialism and democracy,* publié en 1942 mais écrit par Schumpeter vers 1935.
2. Id., p. 9.
3. S. Strumilin, *Problemy socjalizmu i komunizmu w ZSRR,* Moscou, Ekonomizdat, 1961. Cité d'après l'édition polonaise, Varsovie, PWE, 1962.
4. En réalité, la croissance réalisée en volume de l'économie soviétique a été de l'ordre de 3,2 fois au cours de la période 1961-1980, comme en témoignent les chiffres suivants, qui font penser à une baisse tendancielle de la croissance en URSS :

Plan quinquennal	Taux annuel de croissance	Plan quinquennal	Taux annuel de croissance
Ier (1928-1932)	13,2 %	VIe (1956-1960)	9,1 %
IIe (1933-1937)	16,1 %	VIIe (1961-1965)	6,5 %
IIIe (1938-1942)	12,5 %	VIIIe (1966-1970)	7,7 %
IVe (1945-1950)	11,9 %	IXe (1971-1975)	5,6 %
V^e^ (1951-1955)	11,3 %	X^e^ (1976-1980)	4,3 %

Source. B. Kerblay, « L'URSS piétine », *L'expansion,* 20 février - 5 mars 1981.

5. En fait, en 1980, les pays à planification centrale étaient habités par 1 386 milliards d'habitants, soit 31,6 % du total de la population mondiale (The World Bank, *World development report,* 1980). Même si l'on procède à quelques ajustements nécessaires (Éthiopie, Mozambique, Angola) on est loin du compte.
6. Schumpeter croyait que le progrès technique amènerait aussi une amélioration de la qualité des produits, ce qui ne s'est pas vérifié (voir J.P. Ceron et J. Baillon, avec la collaboration de M. Baczko et P. Zakrzewski, *La société de l'éphémère,* Éditions de la Maison des sciences de l'homme, Paris, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1979.
7. J. Fourastié, *Les trente glorieuses ou la Révolution invisible de 1946 à 1975,* Paris, Fayard, 1979.
8. Voir, par exemple, « Secretary for future studies », *Care in the society. A programme for a future study of care and the need of care,* Stockholm, Ministry of Health, 1979.
9. Voir, à ce sujet, l'essai de S. Tsuru, « Instead of GNP », dans *The political economy of environment,* Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1978, et aussi O. Giarini, *Wealth and welfare,* Oxford, Pergamon Press, 1980 ; I. Sachs, « Crises of maldevelopment in the North : a way out », *IFDA dossier* [International Foundation for Development Alternatives] (Nyon), n° 2, novembre 1978, et « Development, maldevelopment and industrialization of Third World countries », *Development and change* (Londres), vol. 10, n° 4, octobre 1979, p. 635-646. Le concept de « satisfaction positive » se prête à des interprétations subjectives qu'il n'est pas possible d'éliminer complètement.
10. Christopher Lasch, « Democracy and the crisis of confidence », *Democracy* (New York), vol.1, n° 1, janvier 1981, p.38. Pour une analyse plus fine de l'articulation entre les rapports de production autonomes et hétéronomes, voir A. Gorz, *Adieux au prolétariat : au-delà du socialisme,* Paris, Éditions Galilée, 1980.
11. Voir R. Bahro, *L'alternative,* Paris, Stock, 1979.

12. Voir J. Pajestka, *Sposob Funkojonowania gospodarki socjalistycznej*, p.341, Varsovie, PWE, 1979. Et aussi p. 343 et 344, où l'auteur met en garde contre la course au progrès technique conçue comme une fin en soi et contre l'importance excessive attribuée aux économies d'échelle, une façon de questionner à mots couverts la modernisation outrancière de l'appareil industriel et le gigantisme des plans d'investissement poursuivis alors en Pologne.
13. Il ne s'agit pas, bien entendu, de postuler l'institutionnalisation du chômage ouvert comme un perfectionnement du « socialisme réel », mais plutôt de signaler le caractère central des motivations du travail dans tout système socio-économique.
14. Voir M. Lipton, *Why poor people stay poor : urban bias in developing countries*, Londres, Temple Smith, 1977.
15. Pour une définition de développement endogène comptant sur ses propres forces, axé sur la logique des besoins, en harmonie avec la nature et ouvert au changement social, voir : *Que faire*, rapport Dag Hammarksjöld, préparé à l'occasion de la septième session extraordinaire de l'Assemblée générale des Nations Unies, Uppsala, Dag Hammarksjöld Foundation, 1975 ; M. Nerfin (dir. publ.), *Another development approaches in strategies*, Uppsala, Dag Hammarksjöld Foundation, 1977 ; F. H. Cardoso, *As ideias e seu lugar*, Editora Vozes Ltda, 1980 (Cadernos CEBRAP n°33). Et, pour une excellente mise au point, la contribution de Marshall Wolfe au volume UNRISD, *The quest for a unified approach to development*, p. 63-141, Genève, 1980.
16. L'hypocrisie des pays riches qui prônent le libéralisme tout en pratiquant le protectionnisme amène les pays du Tiers Monde à demander la libéralisation totale des échanges, qui pourtant leur serait fatale s'ils devaient s'y plier. Faut-il rappeler avec G. Myrdal (*An international economy : problems and prospects*, New York, N.Y., Harper and Brothers, 1956) que l'égalité formelle entre partenaires de force inégale n'a rien à voir avec l'équité ?
17. Voir H. Marcuse, *An essay on liberation*, p. 89 et 90, Harmondsworth Penguin Books, 1973.
18. Voir A. O. Hirschman, « Auge y ocaso de la teoría económica del desarrollo », *El trimestre económico*, vol. XLVII, n° 4, octobre-décembre 1980. Pour cet auteur, l'économie du développement se caractérise précisément par le refus de la thèse mono-économique, c'est-à-dire par l'affirmation de la spécificité des pays du Tiers Monde, qui rend inapplicable l'analyse économique traditionnelle, tout au moins sans y apporter des modifications importantes (voir p. 1057).
19. Nous laissons de côté le cas d'une croissance purement qualitative théoriquement possible dans un pays développé et parfaitement égalitaire. Cette dernière condition est essentielle, c'est pourquoi Bahro (*op. cit.*) peut se permettre d'envisager l'hypothèse zégiste pour un pays communiste industriellement développé. Par contre, cette hypothèse ne sera jamais crédible tant que persisteront de fortes différences sociales. Voir I. Sachs, « Environnement et styles de développement », *Annales* (Paris), n° 3, mai-juin 1974, p.9-34 ; et I. Sachs, *Stratégies de l'écodéveloppement*, Paris, Éditions Économie et humanisme et Les éditions ouvrières, 1980.
20. C'est en Inde, en 1959, que Kalecki proposa d'établir cette distinction ayant en vue une réforme fiscale. Les biens essentiels seraient détaxés alors qu'une fiscalité fortement progressive frapperait des biens non essentiels et, plus particulièrement, les consommations de luxe. Voir M. Kalecki, *Essays on developing economies*, Oxford, The Harvester Press, Hassocks (avec une introduction par Joan Robinson), 1976. Pour une évaluation de l'apport de Kalecki à la théorie du développement, voir I. Sachs, « Kalecki and development planning », *Oxford bulletin of economics and statistics*, vol. 33, n° 1, février 1977.
21. Voir J. Garcia Souza, *A basic-needs analytical bibliography*, Paris, Centre de développement, OCDE, mai 1980, et, pour une critique radicale, une livraison des « Cahiers » de l'Institut universitaire d'études du développement publiée sous le titre *Il faut manger pour vivre... Controverse sur les besoins fondamentaux et le développement*, Paris, Presses

Universitaires de France, 1980 ; aussi H. W. Singer, « Poverty, income distribution and levels of living : thirty years of changing thought on development problems », dans *Essays in honor of V.K.R.V. Rao,* cité par Paul Streeten, « Development ideas in historical perspective », dans *Toward a new strategy for development,* Rothko Chapal Colloquium, New York, N.Y. Pergamon Press, 1979 ; et S. J. Burki, et M. Hao, « Meeting basic needs : an overview », *World development* (New York, N.Y.) vol.9, n° 2, 1981, Pergamon Press Ltd.

22. Voir I. Sachs, *Pour une économie politique du développement : études de planification,* Paris, Flammarion, 1977. Les travaux auxquels nous faisons allusion ont été réalisés à Varsovie et doivent pour une large part leur inspiration à Michel Kalecki.
23. Couper sur les importations non essentielles n'a de sens qu'à condition de canaliser les ressources ainsi libérées vers les secteurs prioritaires de l'économie. Pour cela une politique, même rigoureuse, de contrôle des importations ne saurait suffire à elle seule. Si l'allocation des ressources est laissée aux mécanismes du marché, ces investissements se feront en première priorité dans les industries produisant (souvent dans des conditions inefficaces) des substituts domestiques de biens de luxe jusqu'à maintenant importés. (Voir I. Sachs, *Foreign trade and economic development in underdeveloped countries,* Bombay, Asia Publishing House, 1965 ; et *Pour une économie politique du développement, op. cit.*)
24. Ce fait devient statistiquement encore plus significatif si l'on considère la production de logements.
25. Les devises sont le « joker » du jeu de planification puisqu'elles se subtituent à n'importe quel facteur de production. L'endettement extérieur permet sur le moment une fuite en avant, mais en revanche une crise de la balance des paiements paralyse tout le processus de la croissance, d'autant plus que le pays a auparavant procédé à l'élimination des importations superflues. Les « économies sensibles à l'importation » ne doivent pas être confondues avec les économies largement ouvertes. (I. Sachs, *Foreign trade and economic development..., op. cit.*)
26. Ce qui est très différent de la primauté du secteur des seuls biens de production caractéristique du modèle stalinien d'industrialisation.
27. Voir Tsuru, *op. cit.*
28. Ces concepts ont été développés et appliqués par Ivan Illich. Voir notamment *Disabling professions,* Londres, Marion Boyars, 1977.
29. Voir à ce sujet, entre autres, G. Myrdal, *Against the stream. Critical essays on economics,* p. 184, New York, N.Y., Vintage Books, 1975.
30. Les historiens économiques qui se sont penchés sur les économies paysannes connaissent bien ce problème. Voir W. Kula, *Problemy i metody historii gospodarczej,* Varsovie, PWN, 1963.
31. Nous avons consacré à cette problématique deux articles récents : I. Sachs, « Styles de vie et planification », *Revue canadienne d'études du développement/Canadian journal of development studies* (Ottawa), vol. 1, n° 2, 1980, p. 306-326 ; et « Les temps-espaces du développement », *Diogène* (Paris), n° 112, octobre-décembre 1980, p. 80-95.
32. Pour un essai de taxonomie voir I. Sachs, *L'économie cachée. Esquisse d'une problématique,* étude présentée au Colloque organisé par le Conseil italien pour les sciences sociales, Rome, 16-18 octobre 1980. Le concept de socio-économie duale recouvre chez différents auteurs des réalités fort différentes. En suivant la terminologie proposée par P. Rosanvallon, alors que chez Stoffaes (C. Stoffaes et J. Amado, « Vers une socio-économie duale ? », dans Commissariat général du plan, *La société française et la technologie,* p. 137-151, Paris, La documentation française, 1980) on a affaire à un dualisme « horizontal » où deux secteurs de niveaux technologiques très différents sont simplement juxtaposés, chez Illich et Gorz (*op.cit.*) le dualisme est « vertical », les mêmes individus participant à la fois aux activités de production hétéronome et autonome.
33. I. Mészaros, *The necessity of social control,* p.31, Londres, The Merlin Press, 1971.

34. G. Myrdal, « The meaning and validity of institutional economies », *Economics in institutional perspective,* Essais à la mémoire et en l'honneur de K.W. Kapp, p.5, Lexington, Lexington Press, 1977.
35. Marcuse (*op. cit.*, p. 32 et 89) parle d'*ethos* esthétique, en insistant sur le rôle de la sensibilité et de la conscience nouvelles dans la recherche de façons de vivre qualitativement différentes, c'est-à-dire du développement au sens fort du terme. De leur côté, E. K. Hunt et J. G. Schwartz, dans leur introduction à l'ouvrage collectif *A critique of economic theory* (1972, Penguin Books, Harmondsworth, p. 32 et 33), rêvent d'une économie politique nouvelle qui englobe l'économie, la sociologie, l'histoire, l'art, la littérature et la poésie, en démolissant le cloisonnement entre les différences économiques sectorielles...
36. P. Streeten, *op.cit.*, p. 52.
37. G. Myrdal, *Against the stream, op. cit.*, p.195.
38. Voir à ce sujet : I. Sachs, « La notion de surplus et son application aux économies primitives », *L'homme* (Paris), vol. VI, n° 3, juillet-septembre 1966, p.6-18 ; K.W. Kapp, « In defense on institutional economics », *Swedish journal of economics,* LXX (1), 1968, reproduit dans la collection d'essais du même auteur, *Environmental policies and development planning in contemporary China and other essays,* Paris-La Haye, Mouton, 1974.
39. Les travaux de Herbert Simon, qui lui on valu le Prix Nobel d'économie, relèvent précisément de cette approche. De son côté, pratiquement tout au long de sa carrière, M. Kalecki n'a cessé de réviser ses hypothèses au sujet de la façon dont les capitalistes décident des investissements.
40. Comme nous l'avons vu, une mauvaise planification peut, au contraire, amener et aggraver le maldéveloppement.

Les modèles de développement en Afrique

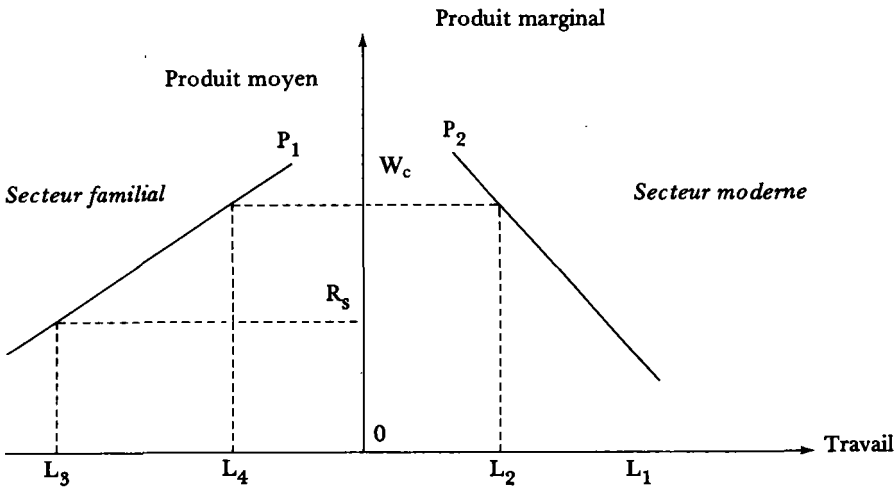
Mohamed E. Benissad

C'est avec la décolonisation, qui s'étend largement à l'Afrique dès 1960, que s'amorcent ici et là des politiques de développement tributaires de modèles théoriques qui prétendent avoir une assise historique. Mais ces politiques ne sont toujours pas favorisées, que ce soit par les structures économiques de type colonial et l'infrastructure tournées vers l'exportation de produits primaires ou par les conditions naturelles de production ; de plus, elles s'appliquent à une Afrique baignant amplement dans des zones monétaires qui en font un espace économique largement ouvert sur l'économie internationale.

Le point de départ des politiques de développement

A l'exception de quelques rares pays sous-peuplés (Jamahiriya arabe libyenne, Congo, etc.), il y a partout en Afrique une pression de la population sur les ressources disponibles. Ces dernières sont, toutefois, mal réparties à cause de l'existence d'un double secteur, le secteur de subsistance et le secteur moderne à rationalité capitaliste. Le secteur de subsistance recouvre principalement l'agriculture traditionnelle, dont le stock d'équipement est presque nul, les rendements faibles et la population forte et à taux de croissance élevé ; il inclut également la main-d'œuvre urbaine, la réserve de travail « informelle », dit M. Godfrey[1], « parasitaire » ou « marginale », disent d'autres auteurs, qui dans les villes est prête à louer ses services au secteur moderne pour un faible salaire. En Algérie, ce secteur se forme à la fin du XIXe siècle et a pour symptôme l'émigration de population de Kabylie, du Sahara et de la région de Tlemcen vers la France. Parallèlement à ce secteur où la population ne fait que subsister, il y a un secteur moderne d'origine coloniale, comme

au Maghreb ou au Zimbabwe, où l'accumulation de capital est forte, les rendements importants et un effectif de population modeste à taux de croissance relativement moins élevé. Cela étant, pour comprendre le processus de développement en Afrique il faut se reporter quelque peu aux modèles de A. Lewis[2], de J. C. H. Fei et G. Ranis[3], etc. En effet, le secteur moderne « capitaliste » se développe en pompant une force de travail dans le secteur de subsistance où il y a une offre de main-d'œuvre « illimitée » qui garantit, pendant une période assez longue, une relative stabilité du taux de salaire réel. Le fonctionnement de ce modèle « dualiste » est clairement suggéré par la figure ci-après, qui distingue un secteur traditionnel ou familial et un secteur « capitaliste » ou salarial ; ce graphique comporte une courbe de produit moyen P_1 et une courbe de produit marginal P_2 exprimant chacune les fondements de la répartition du revenu, respectivement dans le secteur familial, traditionnel, et dans le secteur moderne quand la quantité de main-d'œuvre s'accroît.



Dans le premier secteur, le recours à la productivité moyenne de la force de travail pour fixer le revenu de chaque travailleur signifie qu'il y a « plein emploi » du travail (OL_3) ; cette situation provient du fait que la rationalité qui y a cours est plus fondée sur la solidarité et la cohésion de groupe que sur le profit. Il est évident que le produit moyen comme modalité de rémunération du travail dans l'agriculture familiale n'est rien d'autre qu'un revenu de subsistance (R_s). Si l'on devait utiliser dans le secteur traditionnel le taux de salaire de concurrence (W_c) qui caractérise le secteur « capitaliste », seule la quantité OL_4 de travail y serait alors employée ; par conséquent, L_3 - L_4 mesure pour le secteur traditionnel le volume de sous-emploi, de chômage déguisé, comme le définissent les théoriciens de la croissance balancée ; le taux de sous-emploi est

estimé à 50 % au Maroc, à 41 % en Tunisie et à 63 % en Algérie. La différence entre le taux de salaire « capitaliste » et le revenu de subsistance représente une indemnité compensant le coût psychologique de l'exode rural et devant garantir un meilleur niveau de vie aux migrants. Dans le secteur moderne avec un taux de salaire de concurrence (W_c) on emploie seulement OL_2 de main-d'œuvre alors que l'offre de travail y est égale à OL_1. La différence L_1 - L_2 constitue le volume de chômage ouvert qui est estimé officiellement à 26 % en Tunisie et à 8 % en Algérie et au Maroc. Ce volume est inférieur, au Maghreb, à celui du chômage déguisé L_3 - L_4 des campagnes. En l'absence de toute institution subventionnant les chômeurs, ces derniers subsistent grâce aux opérations de redistribution de revenu que les agents « actifs » des secteurs familial et moderne opèrent à leur profit. Au Maghreb, le secteur moderne, salarial, apporte une aide substantielle tant aux chômeurs des villes qu'à la population du secteur familial, traditionnel ; il y a là un système d'assurances informel, communautaire ou familial, contre le chômage ou les calamités de l'existence. De ce point de vue, l'exemple le plus frappant qu'on puisse donner est celui des recettes du secteur traditionnel en provenance de la population émigrée à l'étranger qui fait partie de la portion de population intégrée au secteur moderne (international). En Algérie, ces recettes quasi stables se montent en moyenne à 1,1 milliard de dinars algériens par an ; pour la seule Kabylie, d'après les données de 1959, la moitié du revenu régional, au moins, provient de l'extérieur. Au Maroc, les virements de fonds de la population émigrée en Europe se montent à 3,2 milliards de dirhams en 1978 et dépassent de loin les recettes touristiques internationales.

Une première et importante phase de développement économique s'achève lorsque le surplus de travail du secteur de subsistance a été absorbé par le secteur moderne ; pour arriver à cette situation, qualifiée d'« âge mûr de l'économie » par J. C. H. Fei et G. Ranis, le secteur « capitaliste » doit évoluer à un rythme qui assure annuellement une création d'emplois supérieure à la demande d'emplois additionnelle ; cette évolution doit être financée par le secteur d'exportation de produits primaires.

Ce secteur d'exportation n'a d'ailleurs aucun effet d'entraînement en amont ou en aval à cause du manque de diversification et de la désarticulation des structures économiques. C'est ainsi que l'absence d'une industrie des biens d'équipement empêche le déclenchement du multiplicateur de revenus et du processus de l'accélérateur, sous la pression des investissements dans le secteur pétrolier, au Nigéria, par exemple[4]. Dans la pratique, le secteur pétrolier a longtemps eu pour seul impact celui exercé sur les finances publiques locales à partir desquelles des programmes d'investissement public sont lancés en Tunisie, en Jamahiriya arabe libyenne, au Nigéria, etc. Cela étant des remarques s'imposent quant à la portée pratique du modèle d'A. Lewis :

Principaux produits d'exportation par pays en Afrique

Produits d'exportation	*Pays*
Coton	Tchad, Soudan, Égypte, Mali
Cacao	Ghana
Arachide	Gambie, Sénégal, Niger
Minerai de fer	Libéria, Mauritanie
Phosphate	Maroc, Togo
Café	République centrafricaine, Ouganda, Burundi, Rwanda, Côte-d'Ivoire, Madagascar, République-Unie de Tanzanie, Kenya, Éthiopie
Bois	Congo
Pétrole	Tunisie, Algérie, Angola, Gabon, Jamahiriya arabe libyenne, Nigéria
Cuivre	Zambie, Zaïre
Bétail	Somalie
Tabac	Malawi
Minerais divers	Niger (uranium), Afrique du Sud (or)

Il n'implique pas obligatoirement l'acceptation des thèses de « dualisme » strict. En effet, il n'ignore pas que souvent des liens se nouent entre les secteurs moderne et traditionnel (au détriment de ce dernier).

Il ne préjuge pas des options socio-économiques du pays ; il s'accommode aussi bien d'un développement économique centralisé sous la banière de l'État (comme en Algérie, en Égypte et à Madagascar, par exemple) que d'un développement économique décentralisé, ouvert à l'intervention du capital privé national ou étranger (cas du Maroc, de la Tunisie, de la Côte-d'Ivoire, du Gabon, etc.).

Il reflète une observation historique sans être un modèle normatif : partout en Afrique, quand le secteur moderne accuse une expansion, il puise sa force de travail dans le secteur de subsistance. Mais rien n'empêche l'État d'orienter ses efforts vers l'amélioration directe du niveau de vie du secteur traditionnel (comme à Madagascar ou en République-Unie de Tanzanie) ; néanmoins, en règle générale, il y a en Afrique peu de mesures qui soient prises en vue de transformer les conditions de vie des populations vivant dans le secteur familial.

L'écart entre la productivité moyenne du secteur traditionnel et le taux de salaire réel de la main-d'œuvre non qualifiée est plus ou moins important ; il peut être accru par exemple par une action revendicative des syndicats agissant dans le secteur moderne. Cependant, en Afrique, l'ampleur de cet écart dépendra plus des décisions de l'État que des syndicats, qui sont en général mal organisés et faibles.

Lorsqu'on s'intéresse aux politiques économiques à long terme poursuivies en Afrique, on constate qu'elles sont tributaires de deux types de modèle de développement tout à fait compatibles avec le schéma de A. Lewis : les modèles de croissance déséquilibrée prônés par divers auteurs (A. O. Hirschman, C. Furtado, etc.) et dont la substitution d'importation constitue une expérience historique typique et les modèles de croissance équilibrée (comme ceux proposés par R. Nurkse, Harrod-Domar, Feldman-Mahanalobis, etc.). Alors que les tentatives de remplacement des importations par une production locale sont l'apanage de la quasi-totalité des pays africains, par contre le modèle autocentré des industries « industrialisantes », qui prétend produire une « croissance harmonieuse et proportionnée », n'a été adopté avec une continuité variable que par quelques pays africains (Égypte nassérienne, Tunisie des années 60, etc.).

Le modèle généralisé de substitution d'importation ou de croissance déséquilibrée

La substitution d'importation (notamment dans l'industrie) ne surgit que dans les économies où certaines conditions sont remplies. De plus, elle engendre des distorsions dans l'usage des ressources et semble connaître une fin, une limite. Comme tout modèle historique, elle n'est pas « pure » et n'exclut donc pas des investissements indépendants de toute considération de rentabilité monétaire.

Les conditions du déroulement de la substitution d'importation

La mise en œuvre de la substitution d'importation, recommandée aux pays qui ont une offre excédentaire de main-d'œuvre, suppose :

Une épargne faible qui empêche un investissement sur plusieurs fronts à la fois et impose une croissance déséquilibrée par « touches » successives. Si l'on retient les explications keynésiennes et post-keynésiennes (J. M. Keynes, N. Kaldor, etc.), l'insuffisance de la propension à épargner est due au faible niveau de revenu moyen et à la concentration du revenu national entre les mains de groupes socioprofessionnels qui s'adonnent à une consommation ostentatoire, de luxe. Le revenu par tête en Afrique est en moyenne de 490 dollars contre 8 700 dollars en Amérique du Nord.

L'existence d'un groupe d'entrepreneurs, d'une bourgeoisie dynamique (Maroc, Tunisie, etc.) apte à tirer profit d'un marché préalable en investissant dans les branches industrielles caractérisées par l'insuffi-

sance de l'offre locale, par la pénurie. Dans certains cas, l'État a pallié les carences du secteur privé ou a complété les efforts de ce dernier en investissant directement ou par le biais de *joint ventures* dans les industries substitutives d'importation ; au Ghana, par exemple, des dizaines d'entreprises publiques et de sociétés mixtes sont formées et interviennent dans les différents secteurs : transports, extraction minière, industries alimentaires, etc.

Le jeu de l'illusion monétaire ou une classe ouvrière impuissante face à l'élévation des prix. L'inorganisation des syndicats, l'origine rurale récente des travailleurs, le poids de l'agriculture (détenant plus de la moitié de la population active) et le chômage urbain de l'ordre de 25 à 30 % de la population active des villes sont des obstacles puissants à la revendication salariale en Afrique. La stabilité du taux de salaire réel (voire nominal), comme dans le schéma de A. Lewis, permet aux firmes, privées ou publiques, de réaliser des profits faciles et élevés qui peuvent encourager l'investissement et l'extension du secteur moderne.

Une économie dont la vulnérabilité externe à l'exportation de produits primaires engendre le marasme économique et l'inflation (cas actuel de la Zambie) et amène l'État à encourager la substitution d'importation, comme forme d'économie de devises et comme moyen de garantir une certaine autonomie, « intériorisation » du processus de croissance. « Chaque fois que nous importons des biens que nous pouvons fabriquer, quand les conditions le permettent, nous augmentons notre dépendance économique et nous retardons notre croissance industrielle », déclare N. N'Krumah au Ghana. Néanmoins, dans les économies coloniales liées par une union douanière et une zone monétaire à leur métropole, l'industrialisation, quel qu'en soit l'objet, n'a pas revêtu un caractère d'urgence : l'absence de crise en matière de change a écarté tout risque de substitution d'importation, par exemple, dans les pays de l'Afrique de l'Est, membres de la zone sterling ; elle a cependant revêtu un intérêt social : garantir un emploi et un revenu à la population en chômage ou sous-employée.

Un régime protectionniste limitant ou prohibant l'entrée de certains biens étrangers sur le marché national. A ce propos, au cours du processus de subtitution d'importation, le concurrent est éliminé par de sévères restrictions sur les importations (cas des produits textiles au Maghreb). Le protectionnisme en Afrique peut résulter d'une volonté délibérée de protéger l'économie, d'encourager certaines activités et d'en freiner d'autres par les quotas d'importation, les tarifs douaniers, les contrôles de change, la politique du crédit et des finances publiques, etc. Il peut être aussi le sous-produit de la volonté de défendre le pouvoir d'achat international en stimulant les exportations ; les dévaluations de la livre égyptienne et du zaïre,

destinées entre autres à élever le volume et la valeur des exportations de l'agriculture et des mines, ont bénéficié au secteur industriel en augmentant le prix des biens d'importation manufacturés. Dans certains cas (Maroc, Côte-d'Ivoire, etc.) le protectionnisme a attiré des investissements de firmes transnationales soucieuses de contrôler le marché local. Là où le libre-échange a survécu à la décolonisation, le secteur industriel n'a fait aucun progrès.

Le modèle de substitution d'importation

Dans l'économie sous-développée de type colonial, orientée vers l'extérieur, l'industrialisation par la substitution d'une production locale aux importations survient d'abord lorsque, la valeur des exportations chutant, il est impossible de s'approvisionner en biens d'importation. Ce recul du pouvoir d'achat extérieur induit des pénuries et une hausse sensible des prix des différentes branches. A la suite de ces déséquilibres, il se révèle rentable pour l'entrepreneur capitaliste d'investir dans les branches où les profits engendrés par l'inflation sont les plus élevés, c'est-à-dire, plus précisément, là où le délai de récupération des dépenses d'accumulation est le plus court conformément aux objectifs mercantiles de l'investisseur capitaliste africain (Maroc, Madagascar, etc.). Ces déséquilibres du côté de l'offre, ces pénuries de biens finals engendrent des réactions, des investissements en vue de leur propre élimination. Dans ce cadre, le marché est le régulateur du remplacement des importations par une production locale ; c'est pourquoi ce processus est considéré comme spontané. La subtitution d'importation survient également lorsque, en l'absence d'une crise de liquidités internationales, l'État fournit les incitations indirectes à l'investissement privé (comme en Tunisie, en Égypte, en Côte-d'Ivoire) ou procède, à partir de programmes publics, à des investissements directs dans les branches productives (Mali, Tunisie, Congo, Ghana). Dans cette situation, la substitution d'importation est planifiée ou plus simplement programmée.

Dès que le processus de substitution d'importation est amorcé, il se tourne vers la couverture d'une demande effective, existante et solvable ; en somme, l'investissement ayant en vue la production de biens jusqu'ici importés est directement stimulé par des incitations étatiques et par les prix prévalant dans les diverses branches de l'économie ; ces prix sont eux-mêmes le résultat d'une certaine structure de la demande finale. Aussi, pour reconnaître les lignes financièrement rentables de l'expansion industrielle, il faut signaler cette structure de la demande finale dans la première phase du développement économique. Cette structure, identique à celle des importations, est largement dominée par les biens de consommation non durables s'adressant au secteur de population privilégié, tributaire du secteur moderne d'exportation, appendice de l'économie mondiale. Dans sa phase initiale, l'industrialisation se tourne vers la

fabrication de biens (agro-alimentaire, textiles, etc.) utilisant relativement plus de travail que de capital et modifiant progressivement la composition des échanges extérieurs ; en Tunisie, alors que la demande de produits textiles est couverte à 80 % par des importations en 1960, elle ne l'est plus qu'à concurrence de 20 % en 1969. Généralement, les activités dont la production s'oriente vers la couverture de la demande de consommation finale ont des effets de liaison en amont élevés (chimie, textiles, cellulose, etc.) et accélèrent particulièrement la croissance de l'économie. En pratique, les investissements dans les industries orientées vers le marché final sont d'autant plus rentables que le pays poursuit une politique économique extérieure hautement restrictive, voir protectionniste, bannissant toute concurrence étrangère du marché local ainsi qu'une politique de soutien de la demande par des mesures financières (d'inspiration anticyclique) du type des offices nationaux de marketing, de commercialisation des produits tropicaux institués en Afrique. Quand les investissements s'étendent aux biens de consommation durables (fabrication automobile au Maroc et en Tunisie, par exemple) sous la pression de la demande des groupes sociaux aisés, ils tendent à introduire dans l'économie des méthodes de production plus complexes. Certains auteurs soutiennent qu'une telle orientation des investissements est une « erreur économique » puisque ces derniers sont créateurs d'industries socialement non prioritaires et permettent aux sociétés transnationales de pénétrer dans le pays et conduisent au blocage de la croissance lorsque le secteur des biens de consommation durables est hypertrophié.

Comme il est dans la nature même du processus de substitution d'importation de ne remplacer qu'une partie de la valeur ajoutée seulement, il tend, d'une part, à stimuler une demande dérivée d'importations additionnelles découlant de la nouvelle structure de production et de la hausse du revenu réel et, d'autre part, à fournir de nouvelles occasions d'investissement industriel. Ce processus représente un effort, inépuisable selon A. O. Hirschman, épuisable selon C. Furtado, visant à remplacer à travers l'industrialisation le volume des importations (qui tend à croître). Ce volume des importations croissant n'est que le signe d'une différence entre le produit et la demande et c'est cette divergence que la substitution d'importation cherche à éponger. A priori cette dernière n'exclut pas la promotion d'industries de biens intermédiaires et de biens de capital. Toutefois, le développement à terme de ces industries à fort contenu de capital, dans le contexte d'une économie à rationalité capitaliste où le profit est le seul vrai critère de performance d'une entreprise, suppose :

L'existence d'un vaste marché, d'une industrie de biens de consommation ou d'une agriculture ayant de larges dimensions. Or cela n'est généralement pas le cas dans les économies africaines. L'effet d'entraînement du secteur des biens de consommation ou de l'agriculture sur le secteur des biens d'équipement est contrecarré par la

motivation essentielle de cette forme d'industrialisation qu'est le profit. Par conséquent, dès que l'industrie des biens de consommation non durables conquiert, grâce aux politiques protectionnistes, le marché apparent préexistant et de dimension relativement modeste, la croissance industrielle et du produit global tend à s'essoufler. Cette voie de développement condamne ainsi l'économie à la stagnation à long terme, disent les protagonistes de la stratégie des industries industrialisantes. En Afrique même, le regroupement régional (Afrique de l'Ouest, Afrique centrale, etc.) ne permet pas la constitution de marchés adaptés aux technologies actuelles. En Tunisie, la demande de biens de consommation est si diversifiée qu'elle ne garantit que pour de rares activités industrielles un débouché suffisant et une rentabilité minimale ; cette caractéristique du marché des biens de consommation a représenté un obstacle à une plus grande industrialisation en Tunisie.

Un taux d'épargne net et un pouvoir d'achat extérieur élevés, dépassant les possibilités des économies africaines. Prenons un exemple chiffré : soit une économie sous-développée qui a un produit de 100 auquel participent l'agriculture et l'industrie à concurrence respectivement de 70 et 30. Si l'agriculture a une production stagnante, un taux de croissance annuel de l'économie modéré (de 6 %) exigera que l'industrie croisse de 20 %, faisant passer sa production de 30 à 36 dès la première année. Abstraction faite des délais de maturation des investissements pour arriver à ce résultat et si le coefficient marginal de capital est égal à 6, il faudra que le stock de capital augmente de (36 – 30) x 6 = 36. Par conséquent, le taux d'investissement doit être de 36 %, ce qui semble au-dessus des capacités d'épargne de la plupart des économies africaines actuelles ; quand bien même le taux d'épargne est élevé (comme en Tunisie), le volume global de l'épargne sera faible, étant donné le niveau du produit intérieur brut des pays africains. Si nous calculions le montant de l'épargne dans quelques pays de l'Afrique de l'Ouest de 1978, en supposant réalisée l'exigence d'une proprension à épargner élevée de 0,36, nous obtiendrions les chiffres suivants (en millions de dollars) : Togo 277 ; Côte-d'Ivoire, 2 368 ; Ghana, 1 510 ; Nigéria, 16 459. Le montant de cette épargne resterait faible. En dehors du Nigéria, aucun de ces pays ne peut dégager ainsi une épargne globale annuelle pouvant couvrir les seuls investissements de l'industrie sidérurgique algérienne (800 millions de dollars en 1974). Le coût social du développement de l'industrie sidérurgique serait donc très exorbitant dans les micro-économies (Togo, Bénin, etc.). Par ailleurs, le progrès de l'industrialisation dans les pays qui n'appartiennent pas à des zones monétaires et ont une gestion autonome de leur monnaie (comme l'Égypte, le Zaïre, etc.) suppose un pouvoir d'achat international considérable pour faire face aux importations de

biens d'équipement lourds, de plus en plus coûteux, qui pèsent sur la balance des comptes. En Tunisie, par exemple, où le taux d'épargne intérieur est relativement élevé et où l'autofinancement est fortement pratiqué dans le secteur industriel, le financement extérieur continue à couvrir plus du quart des investissements réalisés.

On peut donc soutenir, en dépit des critiques faites par A. O. Hirschman au modèle naïf d'épuisement de la substitution d'importation, que le processus de remplacement des importations tend vers une limite à cause de la taille des marchés nationaux et de l'ampleur des capitaux exigée pour sa poursuite ; il faut d'ailleurs préciser avec D. Félix que le contenu devise élevé de ces capitaux peut se révéler incompatible avec la rigidité de la capacité d'importation[5].

La portée de la croissance déséquilibrée

En se fondant sur l'expérience de l'Afrique, on peut établir les aspects favorables et défavorables du processus de substitution d'importation.

Ses aspects favorables

Le processus de substitution d'importation, où les investissements s'effectuent progressivement et se déplacent de branche en branche, n'est qu'une manifestation de croissance déséquilibrée largement due à une insuffisance de fonds d'investissement et d'esprit d'entreprise dans l'économie africaine. Les tenants de cette théorie rappellent qu'historiquement la croissance déséquilibrée est apparue la première fois au XVIIIe siècle en Angleterre dans le secteur des textiles et dans la doctrine par la formulation de la spécialisation internationale. Les aspects positifs de cette croissance seraient :

L'apparition des économies d'échelle. En effet, si l'économie africaine distribuait ses investissements entre plusieurs branches à la fois, elle établirait des capacités de production limitées et à faible contenu technologique et produirait alors à des coûts élevés. Au contraire, en concentrant ses ressources sur les branches les plus efficaces, elle utiliserait des techniques modernes et encouragerait la production à grande échelle et à des prix relativement bas, sources d'économies externes ; ces prix contribueraient à élargir le marché intérieur et à conquérir les marchés extérieurs.

La stimulation du progrès technique qui représente, entre autres, un moyen de surmonter les pénuries et les déséquilibres permanents qui affectent les différents marchés.

Mais ces deux avantages supposés de l'industrialisation par substitution d'importation reposent sur des hypothèses contestables dans l'environne-

ment structurel de l'économie africaine. En effet, ni le marché ni les programmes publics d'investissement :

Ne signifient nécessairement une augmentation de l'offre de marchandises. Les cas de stérilité de l'inflation de pénurie ou d'inefficacité des politiques économiques ne manquent pas. Au Maroc, par exemple, le secteur privé national reste très réticent à engager des dépenses d'investissement en dépit des encouragements que lui prodigue l'État, dont la politique sociale est ambiguë ; cela explique qu'en 1973-1976 la part des investissements directs de l'État dans l'investissement total passe de 42 à 76 %.

N'entraînent un investissement dans les branches qui ont des effets de liaison les plus élevés, c'est-à-dire des branches à forte capacité contributive à la croissance économique.

Ne stimulent la créativité technologique ; l'économie africaine puise passivement dans l'arsenal technologique des pays industrialisés et ne paraît pas apte à créer une technologie autonome adaptée à ses excédents de main-d'œuvre.

Ses aspects défavorables

Les plus importants qui soient liés à ce modèle de développement sont :

1. L'aggravation d'une concentration du revenu national déjà forte ; au Maroc, d'après le professeur Oualalou, alors que 60 % de la population rurale ne contrôlait que 20 % du revenu national, 6 % de la population en contrôlait 50 % en 1970. Le renforcement de la concentration de la distribution sociale du revenu provient de multiples facteurs convergents :

a) la hausse des prix en cours d'accélération (dans le nord de l'Afrique, au Nigéria, en Zambie, etc.) des biens alimentaires et industriels ;

b) l'utilisation de processus de production *capital using* sous l'influence de subventions, de bonifications d'intérêts, de la rareté du travail qualifié et du taux d'intérêt réel négatif, etc. ;

c) la stabilité (voire même la diminution) du taux de salaire réel.

Ce modèle de développement économique a pour effet de réduire les revenus réels relatifs (et même absolus) des couches sociales les plus défavorisées ; par contre, il entraîne l'enrichissement accru des couches sociales moyennes et supérieures. La concentration accrue du revenu national, outre ses aspects sociopolitiques, tend à déformer la structure de la demande finale au profit des biens de consommation durables dont la production aura de nouveaux effets négatifs sur la distribution sociale du revenu.

2. L'apparition de situations monopolistiques. Lorsque, dans une branche d'activité, un entrepreneur réalise des profits énormes sous l'égide de facteurs comme l'inflation, le protectionnisme, etc., il n'a aucune propension à les réinvestir dans la même branche. Ce comporte-

ment, qui sécrète des monopoles privés ou publics, s'explique par trois facteurs :

a) la recherche du gain maximal en investissant dans les branches à forte pénurie et donc à profits élevés (une fois l'accumulation réalisée dans une branche, l'entrepreneur se tournera vers l'investissement dans une autre branche où le déséquilibre entre la production et la demande locale est plus important, où les possibilités d'enrichissement sont plus fortes) ;

b) l'étroitesse quasi générale du marché, qui empêche la répétition des investissements dans une branche (Mali, Togo, Niger, etc.) ;

c) la volonté de l'entrepreneur privé de ne pas accumuler des capacités de production trop importantes dans une branche pour éviter de devenir la cible des velléités nationalisatrices de l'État.

Cette analyse montre que les entreprises en Afrique agissent fréquemment en situation de monopole ou de quasi-monopole, qui leur permet d'imposer n'importe quel prix sur le marché, qui est un « marché de vendeurs ».

3. La persistance du protectionnisme. Bien qu'adhérant au libéralisme, dans la pratique les pays procédant à la substitution d'importation s'adonnent à un protectionnisme sévère pour permettre à la jeune industrie de croître et de devenir adulte sans difficulté du côté de la concurrence des produits étrangers ; mais le protectionnisme renforce les effets de monopole en jouant dans le sens de l'inefficacité des structures économiques et de la concentration du revenu national. De même, en attirant l'investissement direct étranger, dont le but est souvent la conservation ou la conquête de marchés de produits manufacturés, le protectionnisme, renforcé par des privilèges consentis aux seules entreprises étrangères, transfère les centres de décision économique à l'étranger, ce qui ne manque pas d'inquiéter à la longue le pays d'accueil (cas de la Tunisie et de la Côte-d'Ivoire, etc.). Accepté comme une arme temporaire, il devient en fait permanent, durable, parce que l'industrialisation n'entraîne pas automatiquement l'efficience de l'industrie en Afrique. Ce protectionnisme, qui s'applique même aux produits des économies voisines et d'égal degré de développement, gêne particulièrement l'émergence d'un marché régional techniquement optimal permettant l'établissement de structures industrielles rentables et viables. Ce problème se pose au niveau de régions africaines comme le Maghreb. Comme le regroupement régional ne suffit pas à assurer des bases saines à la promotion de certaines industries en Afrique, on songe de plus en plus à y organiser par branche d'activité des firmes d'intégration à l'échelle continentale.

4. L'intégration agro-industrielle. L'importance de l'agriculture et, en particulier, de son secteur de subsistance découle de ce qu'elle représente non seulement une source de travail à bon marché et de biens alimentaires, mais aussi un marché potentiel considérable pour les produits manufacturés qui pourrait maintenir ou accélérer le processus d'in-

dustrialisation et le taux de croissance de l'économie. C'est dire que le chômage déguisé, le sous-emploi des campagnes, en diminuant le revenu moyen de la population rurale, limite les débouchés des produits industriels et l'effort d'accumulation. Au Maroc, par exemple, le secteur agricole traditionnel, qui occupe la majeure partie de la population rurale, n'a connu qu'une faible expansion de sa production (10 %) en 1960-1970 ; une politique d'élévation de la productivité de ce secteur, en fournissant des revenus additionnels à cette population, élargirait le marché et la rentabilité de l'industrie locale. Dans d'autres pays où l'objectif d'industrialisation rapide a été retenu (Tunisie en 1962-1970, Zaïre), l'agriculture a été négligée, y entraînant une réduction de la demande du marché intérieur et, en même temps, une dépendance alimentaire redoutable ; aujourd'hui, la Tunisie importe une portion non négligeable de ses denrées vivrières (céréales, viandes et produits laitiers).

5. La dépendance du développement à l'égard du secteur externe. Il suffit que les exportations primaires et l'entrée nette de capitaux se rétrécissent pour que l'industrialisation se ralentisse aux dépens des changements structurels de l'économie africaine, devenus souvent vitaux sous la pression démographique (Égypte et Zaïre, par exemple). L'expansion industrielle reste donc commandée par le pouvoir d'achat international, qui est généralement inextensible ou aléatoire ; en effet, la demande externe de produits primaires possède de faibles élasticités-prix et élasticités-revenu. Par exemple, une augmentation de 10 % du prix du café éthiopien en Europe provoque une chute de 2,5 % de la demande de ce bien ; une élasticité-prix de cet ordre (– 0,25) signifie que même la dévaluation de la monnaie nationale (quand la gestion de celle-ci est autonome) ne peut stimuler l'exportation. Quant aux élasticités-revenu elles sont faibles (0,76 et 0,60 respectivement pour les biens alimentaires et les matières premières agricoles et minérales) et sont donc défavorables aux exportations de l'Afrique à l'exception du pétrole brut de la Jamahiriya arabe libyenne, du Nigéria, de l'Algérie, du Gabon, de l'Angola, etc.

Parallèlement à cette situation des exportations, la valeur des importations tend à croître à cause de la hausse du revenu local et d'une hausse chronique du prix unitaire à l'importation qui s'est sensiblement accélérée depuis 1971. Le faible pouvoir d'achat des exportations peut être compensé, si la solvabilité du pays n'est pas douteuse (comme au Zaïre), par des prêts extérieurs. Au Maroc et en Égypte, par exemple, des mesures existent également pour attirer les investissements étrangers mais le succès d'une telle politique est variable ; son efficacité est conditionnée par un facteur politique : la stabilité du régime local, qui n'est pas acquise dans ces deux pays. Cet investissement qui répond, entre autres, au plan de maximisation du profit de la firme internationale n'est pas toujours compatible avec la nécessité de croissance économique du pays hôte. C'est pourquoi des économistes africains développent des thè-

ses défavorables à l'investissement direct international ; selon ces thèses, les entreprises étrangères :

Se limitent, en général, aux étapes finales d'activité (assemblage de véhicules, par exemple) à l'aide de machines usagées et de techniques de production anciennes importées. Si ces investissements peu élevés (l'investissement cumulé par travailleur n'est que de 30 000 dinars tunisiens en 1979 dans l'industrie de montage de véhicules en Tunisie) entraînent des risques peu élevés pour l'entreprise étrangère, en contrepartie, ils ne débouchent pas sur une production compétitive sur le plan international.

Imposent aux entreprises locales leurs conditions de fonctionnement, qui sont celles du marché capitaliste. Ce faisant, elles élèvent le degré de concentration de l'activité industrielle et exercent des pratiques monopolistes.

Tendent à interdire l'exportation à leurs filiales locales, qui sont contraintes de fonctionner avec des surcapacités de production et des prix de revient élevés.

Utilisent fréquemment, avec les maisons mères situées à l'étranger, un système de prix qui éponge tout bénéfice imposable localement ; cette manipulation des prix est non seulement préjudiciable pour le budget de l'État, mais également pour la balance des comptes et les réserves de change du pays d'accueil.

Contrôlent des branches qui seront par la suite fermées à l'investissement national.

Déplacent, comme au Gabon, les centres de décision économique vers l'étranger, rendant vain tout effort de planification de l'économie nationale et de prévision de l'activité économique.

Et, dans le domaine de l'extraction, soumettent les mines à un processus de surexploitation, d'« écrémage », qui épuise les gisements (potasse au Congo, pétrole brut en Jamahiriya arabe libyenne et en Algérie, minerai de fer, de zinc et de plomb en Tunisie, etc.).

6. La survivance d'un chômage important. Le choix de techniques de production modernes (comme dans les entreprises publiques marocaines ou tunisiennes) véhicule un coût de création d'un emploi élevé, tend à compenser la pénurie de travail qualifié et à exercer un impact régressif sur la répartition du revenu national en réduisant la part des salaires dans la valeur ajoutée industrielle ; cette dernière décline, en Tunisie, de 40 % à 19,4 % en 1960-1975. Du point de vue du volume de l'emploi il a un double effet :

a) en cas d'ouverture d'un nouvel établissement, elle accroît le volume de l'emploi mais dans une faible mesure ;

b) en cas de modernisation d'un secteur artisanal ou d'un établissement industriel préexistant, il induit du chômage pour une production constante.

Nulle part en Afrique la substitution d'importation n'a favorisé une forte diversification de la structure de production, ni éliminé la réserve de travail urbaine et rurale inemployée ; en Tunisie, où l'industrialisation n'a créé que 70 000 nouveaux emplois en 1960-1975, on encourage même, comme en Égypte ou au Sénégal, l'émigration, l'exportation de la force de travail, depuis 1970-1971.

Plus généralement, on constate dans l'ensemble de l'Afrique deux faits :

a) un exode rural impressionnant, qui s'exprime par une pseudo-urbanisation tentaculaire, avec l'extension des populations marginales, en chômage chronique, vivant dans des bidonvilles (Abidjan, Le Caire, Casablanca, etc.), qui n'existent plus pour les campagnes qu'elles ont fuies et que les grandes cités, fortement ruralisées, refusent d'accueillir et d'intégrer, contrairement à ce qui s'est produit aux XVIIIe et XIXe siècles en Angleterre. En 1974 le taux d'urbanisation est respectivement de 44 % en Égypte, 31 % au Ghana, 38 % au Maroc, 35 % en Tunisie, etc. Partout il tend à augmenter à cause de la précarité des conditions de vie agricole, des déperditions scolaires, qui font fuir les jeunes ruraux vers les villes, etc. ;

b) une croissance de l'emploi industriel urbain moins rapide que cette migration de population malgré la polarisation géographique des activités économiques autour des grandes villes (Dakar, Alger, Tunis, Port-Harcourt, etc.).

Même dans les économies à forte croissance économique, les cités urbaines font face à des problèmes sociaux (logement, emploi, scolarisation, hygiène, transports, etc.) d'une vaste ampleur. C'est la situation vécue par le nord de l'Afrique, le Nigéria, la Côte-d'Ivoire. En même temps que le chômage urbain, le sous-emploi rural se développe. La persistance du phénomène de chômage en Afrique engendrera tôt ou tard un scepticisme quant à l'efficacité de la substitution d'importation industrielle dans la création d'un nombre d'emplois suffisant.

Vers le modèle d'exportations industrielles ?

Le résultat de la substitution d'importation est l'impossibilité pour l'économie africaine de promouvoir sur des bases rentables des lignes de production autres que celles des biens de consommation non durables. Par conséquent, elle s'adonne aux productions industrielles recourant au facteur de production abondant dont la productivité et la rémunération sont faibles. Cette conclusion pessimiste constitue néanmoins un progrès par rapport à celle qui, dans l'état actuel de la distribution de la science et de la technique dans le monde, prétend confiner le Tiers Monde dans les seules activités du secteur primaire. Mais les bénéfices du commerce extérieur et de l'investissement étranger restent inégalement partagés. Dans ce partage, la demande extérieure de produits primaires et le progrès technique (textiles synthétiques, hydrocarbures synthétiques, etc.),

qui économise l'usage des produits primaires, n'ont nullement favorisé l'économie africaine. L'apparition de productions manufacturées en Côte-d'Ivoire, au Nigéria, etc., s'inscrit dans le cadre non seulement de la diversification des activités économiques, mais aussi de la redéfinition de la spécialisation internationale qui ouvre l'Afrique à certains procédés technologiques mis en œuvre par le centre. Cette redéfinition est le contenu de la nouvelle division internationale du travail telle que la conçoivent les protagonistes de l'idée d'une zone euro-africaine de coopération, où l'Afrique s'adonnerait à la production de biens primaires et de biens de consommation non durables manufacturés véhiculant souvent la pollution (cas des engrais phosphatés au Maroc et en Tunisie), tandis que les économies industrialisées, centre de la zone, se spécialiseraient dans la production des industries dynamiques, entraînant une forte croissance économique. Cette idée de zone de coopération devrait conduire à une sorte d'équilibre harmonieux des structures économiques régionales euro-africaines. Selon certains auteurs, les économies d'Afrique qui ont effectué une substitution d'importation significative se sont dotées d'une structure industrielle susceptible de servir de support à une politique d'exportation de biens manufacturés ; la substitution d'importation ne serait donc qu'une séquence du développement économique, une étape avant l'émergence du pays sur le marché international des produits industriels. « Nous nous embarquons dans une politique de transformation de nos matières premières en vue de produits finis ou semi-finis à exporter », déclare I. Egala, ministre ghanéen de l'industrie. Alors que le modèle de substitution d'importation avait, dans les années 60, fait croire que celle-ci devait s'épuiser et provoquer une stagnation du revenu national et de l'emploi, son glissement vers la satisfaction de la demande étrangère de biens industriels montre qu'il n'y aurait plus désormais de limite à la croissance de la production et de l'emploi dans les économies du Tiers Monde[6]. Mais une telle émergence d'économies africaines, par exemple sur le marché international des produits manufacturés, ne serait cependant possible qu'au prix d'une libéralisation de l'économie de substitution d'importation : cette libéralisation aurait pour but de réduire l'inefficacité des processus de production locaux. Cependant, l'expérience ne confirme pas ces thèses optimales et montre que l'économie africaine qui a pratiqué la substitution d'importation industrielle satisfait plus ou moins son marché apparent en biens de consommation non durables, possède même des capacités de production oisives dans ce secteur, mais n'arrive pas à exporter ses biens manufacturés, contrairement aux conclusions de la théorie du commerce international et du modèle de « substitution à l'exportation ». Plusieurs facteurs expliquent cette inaptitude de l'industrie substitutive d'importation africaine à vendre une partie de son *output* sur le marché international :

La mauvaise qualité relative des produits manufacturés en Égypte, au Ghana, au Maroc, etc. Cette dernière est le résultat : d'une part,

de l'absence de tradition artisanale dans la plupart des économies africaines alors que la révolution industrielle en Europe a bénéficié d'une main-d'œuvre industrielle tirée d'un secteur artisanal important (en Afrique, la main-d'œuvre du secteur agricole traditionnel est peu familière avec les techniques et les habitudes de travail de l'industrie moderne) ; d'autre part, du protectionnisme, plus ou moins sévère selon le pays africain, qui n'incite pas à produire des biens de qualité dans des économies de pénurie relative.

Le protectionnisme des pays tiers, auquel toutes les nations contemporaines ont recours, y compris le Royaume-Uni, qui a prôné et appliqué longtemps le libre-échange.

Même si la firme industrielle africaine acquiert la technologie sans réserve quant à l'exportabilité des produits manufacturés, sa méconnaissance des techniques de marketing international ou du marché mondial (où évoluent des sociétés transnationales souvent organisées en cartel qui n'acceptent pas la concurrence d'un tiers) paralyse l'expansion des ventes de biens industriels à l'étranger.

Et essentiellement le niveau de prix comparativement élevé. C'est ainsi que les produits manufacturés en Afrique ont un prix de revient supérieur à leur prix unitaire d'importation ; cette situation y est assez générale dans les industries substitutives d'importation ; les prix de revient industriels sont tels au Mali que ce pays rencontre des difficultés dans son processus de participation aux communautés économiques existant en Afrique de l'Ouest. Ce niveau trop élevé des prix a lui aussi plusieurs causes — surcapacités de production (trait courant des industries africaines), coût élevé des importations des matières premières, des équipements et de leur transport, surémploi de travailleurs pour des raisons sociales, etc.

Comment expliquer alors l'émergence d'économies en voie de développement (dont certaines sont africaines) au rang d'exportateurs de produits manufacturés ? Pour répondre à cette question il faut faire une analyse juridique des structures de production. Celle-ci nous amène à constater que les firmes exportatrices de produits industriels en provenance du Tiers Monde sont souvent des sociétés transnationales qui ne subissent pas les conditions défavorables de production inhérentes au processus de substitution d'importation et adaptent leurs investissements et leurs règles de gestion à la nécessité d'exporter vers un marché mondial parfaitement connu d'elles (quand elles ne le contrôlent pas). Plus même, il s'agit de firmes dont l'objet est l'exportation de biens manufacturés et qui cherchent à tirer avantage des conditions de production (faibles taux de salaires, inexistence de syndicats, etc.) prévalant dans les pays de la périphérie, de l'Afrique par exemple. L'appel à l'investissement direct aux firmes étrangères est complété par l'encouragement d'entreprises locales à accepter des opérations de sous-traitance internationale (Tunisie en 1972-1974, Maroc en 1973, Égypte, etc.).

Il faut donc traiter à part les rares pays africains qui sont considérés comme exportateurs de produits industriels (Tunisie, Maroc, Côte-d'Ivoire). Il s'agit de pays qui ont offert aux firmes étrangères des conditions léonines aux investissements étrangers (détaxation, subventions, accès facile à l'énergie, main-d'œuvre docile...), introuvables dans leurs pays d'origine, les pays développés ; ces firmes installent alors dans ces pays des unités de production destinées à exporter, dans des conditions meilleures de concurrence, vers les pays centres. La Tunisie, pour attirer les investissements internationaux, a, tout en conférant des garanties contre les risques politiques par la signature de conventions internationales, consenti au capital étranger des avantages financiers consistants ; le résultat le plus net de ces mesures est un envahissement du secteur des textiles par des investissements extérieurs orientés vers l'exportation. Mais tout le monde est d'accord, même en Tunisie, sur le fait que, si ces entreprises trouvaient des avantages plus importants ailleurs, elles s'y transporteraient ; n'ayant aucune préoccupation quant au développement économique du pays d'accueil, ces entreprises sont donc plus néfastes que les enclaves minières ou agricoles traditionnelles, qui sont nombreuses en Afrique. Il est donc impossible de faire de l'investissement international orienté vers l'exportation un support certain du développement industriel. Et l'on ne peut considérer les pays africains exportateurs de produits industriels comme des pays ayant réussi le décollage économique. Rien ne sépare ces pays des autres économies africaines en matière de *gap* technologique et de dépendance technologique vis-à-vis des pays développés ; or, de plus en plus, les économistes africains (A. Sid-Ahmed, H. Temmar, M. Dowidar, etc.) considèrent que la maîtrise exhaustive des techniques importées et surtout la création autonome de techniques par les pays africains sont la clé la plus sûre de leur développement économique à long terme.

Pour conclure à propos des exportations africaines de produits industriels, on peut dire que :

Pour des raisons politiques, ces pays ont développé des liens étroits avec le monde industrialisé à travers ces investissements. En Tunisie, par exemple, où se pose le problème de la capacité d'importation, il est interdit aux investisseurs étrangers de commercialiser leur *output* sur le marché intérieur.

La compétitivité croissante des pays africains sur les marchés industriels est donc une nouvelle forme de lutte pour les débouchés entre sociétés transnationales qui sont présentes très fréquemment dans le domaine de la production et, plus systématiquement, au niveau de la commercialisation.

Par la manipulation des prix en amont (fournisseurs) ou en aval (clients), les transnationales sont en mesure de favoriser une filiale à l'étranger, en Afrique par exemple, ou d'éliminer du marché une firme concurrente.

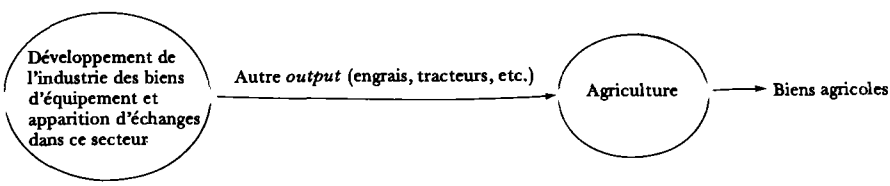
Le modèle des industries « industrialisantes »

Cette stratégie de développement économique « autocentré » trouve ses fondements théoriques dans le schéma de la reproduction élargie de K. Marx, repris par la planification soviétique avec pour théoricien G. Feldman. Ultérieurement il a été formalisé en Inde par M. C. Mahanalobis [7]. Plus récemment c'est G. D. de Bernis [8] qui a explicité ce modèle et l'a proposé à des pays d'Afrique ; il n'est pas non plus « pur » et s'accompagne (comme en Tunisie en 1962-1970 et en Algérie depuis 1967) d'une dose plus ou moins élevée de substitution d'importation.

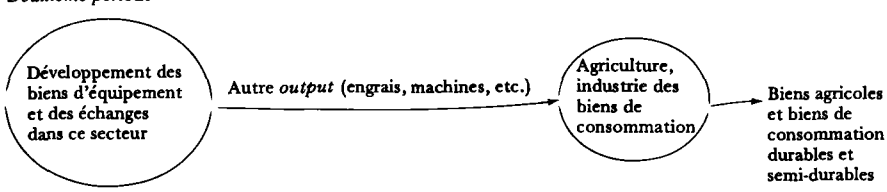
Le fondement de cette stratégie

La séquence temporelle théorique de cette stratégie à long terme, fondée sur une collectivisation avancée des structures de production et sur une planification plutôt impérative, est la suivante :

Première période



Deuxième période



Au départ, l'industrie des biens d'équipement, mise en place progressivement, se fournit des biens et en fournit surtout à l'agriculture et à la branche de la construction. On met alors l'accent sur l'expansion prioritaire des industries « industrialisantes » que sont l'extraction minière, la sidérurgie, l'équipement mécanique, électronique et électrique, les matériaux de construction, la chimie, l'énergie et la pétrochimie, qui sont supposées être les bases matérielles d'un développement économique indépendant. Ce sont des activités qui accaparent des investissements importants et à longue maturation, pèsent lourdement sur les

finances extérieures et participent peu au processus de résorption du sous-emploi ; c'est la phase où, pour un volume d'investissement donné, les coefficients de capital sont si élevés qu'ils exercent des effets de freinage sur le taux de croissance de l'économie. Ultérieurement, en se fondant sur la production locale des biens d'équipement, l'industrie légère sera également promue ; c'est alors la phase du développement généralisé (grands travaux d'infrastructures, forte production de biens de consommation et de produits semi-finis, etc.). On escompte même déboucher sur une industrialisation continue, stable et surtout autonome, avec des effets avantageux sur le niveau de vie de la population. Les théoriciens de cette stratégie soutiennent que, lorsqu'une plus grande attention est donnée à l'industrie légère, la résorption du chômage s'amorce puisque ces lignes d'activité sont, par essence, d'importantes utilisatrices de main-d'œuvre. On comprend donc que, dans l'étape initiale du développement économique algérien, la politique d'industrialisation influence peu la structure de production globale ; la production des industries de transformation s'est à peine multipliée par 8,5 à prix courants en 1963-1978 en Algérie.

L'investissement prioritaire dans l'industrie de base (qui représente en Algérie 40 % de l'investissement total en 1967-1978) engendre l'usage de techniques très modernes *labor-saving* ; cette distorsion technologique est renforcée par le fait que, lorsque pour un investissement il existe un éventail de combinaisons productives (comme dans l'industrie légère), l'entreprise publique algérienne choisit systématiquement le processus de production le plus sophistiqué au détriment de la création d'emplois. A ces choix G. Destanne de Bernis avance quatre raisons : la pénurie de main-d'œuvre qualifiée en Algérie, qui conseille l'usage de la technique la plus automatisée ; la nécessité de produire des biens de qualité élevée et à prix compétitif en vue de déboucher sur des exportations de biens industriels ; la mise à l'écart d'un protectionnisme qui sécréterait des techniques désuètes ; les techniques sophistiquées qui obligent brutalement l'environnement économique et social à s'adapter et à se moderniser.

Les caractéristiques de l'industrie « industrialisante » et les conditions de sa mise en place

Selon G. Destanne de Bernis, l'industrie « industrialisante », comme les « chaînons de la croissance » de la planification soviétique, possède trois caractéristiques :

Elle est souvent de grande dimension et la miniaturisation la touche rarement ; elle n'est donc pas adaptée aux marchés de petite dimension (à moins que ceux-ci ne soient complétés par des débouchés extérieurs). Il y a toutefois, dans certaines branches (les matériaux de construction, par exemple), des unités de production miniaturisées

conformes aux possibilités de financement et de marché des économies de petite dimension (Algérie, Tunisie, etc.).

Elle appartient au secteur de production des biens d'équipement à partir duquel l'économie peut (si — et seulement si — les techniques de production sont maîtrisées) assurer à long terme une autonomie et une intériorisation de la croissance et en stabiliser le taux en longue période, tant qu'il y a un retard économique et social à combler, tant que les besoins directement (par les marchés) ou indirectement (par l'impôt) solvables ne sont pas couverts. L'indépendance économique, associée au modèle de G. Feldman et P. C. Mahalanobis, n'est rien d'autre que cette autonomisation de la croissance obtenue par le recours à des équipements domestiques sans avoir à subir d'étranglement de la croissance par contraction de la capacité d'importation qui touche des pays comme la Mauritanie, la Gambie, etc.

Elle est hautement capitalistique, c'est-à-dire qu'elle exige plus de dinars d'investissement pour chaque dinar d'*output* que l'industrie « non industrialisante » (chimie, peaux et cuirs, etc.). En dépit des investissements massifs réalisés en Algérie dans les industries « industrialisantes » en 1967-1978, leur part dans le produit intérieur brut n'est que de 5,5 % en 1978. C'est dire que, pour obtenir un taux de croissance de l'économie satisfaisant, il faut maximiser le taux d'investissement aux dépens de la consommation et du niveau de vie de la population ; on comprend alors que ce taux ait parfois atteint 40 % en Algérie depuis 1974. Dans le cas de la Tunisie, au cours des années 60 la croissance a, par contre, été insuffisante du fait d'un taux d'investissement faible couplé à un coefficient de capital élevé (égal à 7). De plus, l'industrie « industrialisante » est marquée par un coût de création d'emploi non négligeable. Alors que, dans le secteur industriel privé (spécialisé dans l'industrie légère), le montant des immobilisations par travailleur n'est que de 19 029 dinars algériens, ce ratio est supérieur à 100 000 dinars algériens pour l'atelier de bouteilles à gaz d'Alger et à 1 million de dinars algériens pour le laminoir à chaux d'Annaba, etc.

La notion d'industrie « industrialisante » reprend tout l'appareil conceptuel, forgé par F. Perroux dans sa théorie du pôle de croissance, de la firme motrice. Celle-ci est une unité de production qui exerce des effets asymétriques et irréversibles sur l'environnement social et institutionnel ainsi que sur les activités productives situées en amont ou en aval de sa propre production ; l'industrie « industrialisante » est bien cette firme motrice dont l'activité se situe dans le secteur des biens d'équipement à partir duquel, disent F. Perroux et son disciple G. Destanne de Bernis, le développement économique à long terme est transmis au reste de l'économie et où une nouvelle structuration socio-économique prend forme progressivement. Le modèle des industries « industrialisantes » trouve

donc son inspiration immédiate dans les travaux de F. Perroux, avec cette précision importante que seule l'industrie des biens d'équipement (en particulier celle des machines-outils) a un effet significatif sur le développement de l'économie et la transformation de la société. Mais l'application de ce modèle est sujet à une double condition souvent oubliée :

L'existence d'un vaste marché. Les industries « industrialisantes » (mécanique, énergie, etc.) sont hautement capitalistiques et « n'ont de chance de pouvoir se réaliser que dans les pays à dimension continentale ou dans le cadre d'une politique de coopération économique », écrit G. Destanne de Bernis. Ce dernier est préoccupé par le niveau des coûts de production qu'enregistreraient les industries « industrialisantes » d'une économie de petite dimension et qui pourraient miner à terme les efforts d'industrialisation. Que dire alors de l'adoption des industries « industrialisantes » comme moteur de développement en Algérie, économie de petite dimension et ne s'insérant dans aucune organisation économique régionale ? Jusqu'en 1977/78, les industrialistes algériens soutenaient que l'objectif de la stratégie industrielle n'est pas la rentabilité classique, le profit dans les différentes branches de l'industrie de base mais leur rentabilité économique mesurée à travers leurs effets d'entraînement à moyen et à long terme sur d'autres branches plus profitables financièrement ainsi qu'à travers leurs effets sur l'autonomisation de la croissance vis-à-vis du marché mondial et de la capacité d'importation. Mais cette thèse n'a de sens, du point de vue de la pérennité de la croissance, que si globalement le revenu net consolidé de toutes les entreprises publiques est suffisamment positif pour financer le fonds d'investissement ; c'est d'ailleurs dans ce contexte que désormais on insiste en Algérie sur la nécessité d'une rentabilisation financière accrue des entreprises publiques. Par contre le planificateur marocain, usant des arguments de la rentabilité et des effets sur la balance des comptes, a, depuis les années 60, refusé l'établissement des industries de base qui, selon lui, hypothéqueraient l'avenir du pays.

L'aménagement du milieu pour que la propagation des effets industrialisants des firmes clés s'exerce sur l'économie. Il faut que le plan « organise chaînon par chaînon la propagation de leurs effets d'industrialisation puisqu'on ne peut jamais supposer que cette propagation se réalisera spontanément », écrit G. Destanne de Bernis. C'est dire qu'une fois la sidérurgie lancée, il faut mettre en œuvre une industrie mécanique et le secteur de la construction, principaux débouchés des produits sidérurgiques ; ensuite il faut écouler les produits mécaniques et, pour cela, il y a lieu d'introduire le « progrès en organisation » nécessaire dans l'agriculture pour l'amener à « s'industrialiser » ; ce progrès en organisation pourra être la réforme agraire. Il y a donc, sous l'égide du plan, une trajectoire

précise caractérisée par des efforts permanents de création de demande pour les produits issus des investissements antérieurs. G. Destanne de Bernis, contrairement à F. Perroux, souligne clairement que la propagation de l'industrialisation et le maintien du rythme de croissance ne sont pas des phénomènes spontanés.

Il manque cependant, dans l'exposé de G. Destanne de Bernis, deux autres conditions de mise en œuvre du modèle : la disponibilité des moyens de financement externe et l'offre importante de main-d'œuvre qualifiée. L'Algérie, contrairement à la plupart des économies africaines, possède des ressources naturelles (hydrocarbures) dont la demande internationale est très élastique par rapport au revenu et non élastique par rapport aux prix ; elles lui permettent de dégager, par les exportations ou l'endettement international, la capacité d'importation nécessaire à la mise en œuvre d'industries « industrialisantes ». Certains auteurs n'ont-ils pas imputé l'abandon en 1969 du modèle des industries « industrialisantes » en Tunisie à la pénurie de devises, au surendettement extérieur du pays ? En ce qui concerne la main-d'œuvre qualifiée, elle fait défaut à l'Algérie dans le domaine du contrôle et de la maîtrise des processus technologiques modernes ; cette lacune serait encore plus sévère dans un pays sous-peuplé comme la Jamahiriya arabe libyenne. Les résultats des efforts de l'Algérie en matière de formation sont qualitativement modestes à cause des entraves au transfert du savoir-faire que lui imposent les sociétés transnationales. Aussi le renforcement de l'extraversion financière et technologique est également une conséquence inévitable du choix d'une industrialisation fondée sur des industries « industrialisantes ».

Cela étant, l'objectif des industries « industrialisantes » est de garantir, par le biais de l'établissement d'industries lourdes, les bases matérielles d'un rythme élevé d'investissement et de développement autonome et soutenu en Algérie. On prétend ne pas répéter les modèles de substitution d'importation et leur écueil fréquent : la chute du taux d'investissement et la stagnation économique par la pénurie de devises, considérée comme une barrière à la croissance.

Quelques limites de ce modèle

Ces thèses sur l'introversion évidente de l'industrialisation à partir de l'industrie de base et des processus de production *capital intensive* sont discutables à la lumière de l'expérience algérienne et tunisienne. En effet :

La rareté de la main-d'œuvre qualifiée devrait encourager l'emploi de processus de production simples qui n'exigent qu'une adaptation facile de l'abondante main-d'œuvre locale. L'avantage de ces derniers est de faciliter l'entretien local de l'appareil productif dans des économies où la capacité de maintenance constitue un goulet d'étranglement très rigide.

En se tournant vers les technologies sophistiquées, le pays s'oblige à recruter une main-d'œuvre qualifiée étrangère qui possède certes la maîtrise des techniques mais aussi, dans beaucoup de cas, la maîtrise des décisions quant aux choix techniques des entreprises publiques. Tandis que dans le pays les autochtones prennent l'habitude d'être des travailleurs « assistés », la dépendance à l'égard du savoir-faire étranger prend des dimensions redoutables.

La technologie sophistiquée n'est pas compatible avec les marchés de taille limitée ; dans les années 60, partout (y compris dans les pays socialistes), on redécouvre le principe des économies d'échelle et l'on affirme que ce qui est bon du point de vue du choix des techniques pour la Chine ou les États-Unis d'Amérique ne l'est pas nécessairement pour les économies de moindre dimension. Quant à l'exportation de produits manufacturés, elle n'est pas facile, compte tenu des conditions actuelles du transfert de technologie (qui influencent les prix et la qualité de ces produits) et de l'organisation des réseaux mondiaux d'échanges, etc.

La nature de la technologie est une réponse aux conditions des marchés des facteurs de production et des biens et services caractérisant les pays développés. Elle ne correspond donc pas à la dotation relative en facteurs de production actuelle des pays africains et ne constitue pas une réponse à leurs problèmes sociaux. Un autre anachronisme est fortement souligné par les théories récentes de la dépendance : ces processus de production, dans l'industrie légère comme dans l'industrie de base, correspondent à des modèles de consommation conçus par les pays développés pour eux-mêmes et l'industrialisation, en Afrique, par exemple, véhicule nécessairement l'importation de ces types de consommation en faveur des couches sociales extraverties, privilégiées.

Ces choix technologiques induisent la concentration du pouvoir économique et donc la formation de grandes entreprises alors que l'expérience de l'Égypte, étudiée par K. Mardsen, montre que les petites entreprises (moins de 100 travailleurs), ayant un coefficient capital-travail relativement bas, ont une forte productivité physique de travail. C'est cette observation qui stimule en 1979/80 des tendances au découpage, au « re-dimensionnement » d'entreprises publiques en Algérie.

Outre les moyens financiers que la mise en œuvre de ce modèle requiert, il impose, à travers les pénuries, des conditions de vie que la population supporte difficilement en longue période. Ces pénuries résultent très fréquemment d'une gestion du commerce extérieur artisanale et dirigée vers les seuls investissements industriels et d'une stagnation de l'agriculture. Cette situation, qui induit des tensions sociales tout en bureaucratisant de manière croissante l'administration de l'économie, a conduit la Tunisie, à partir de 1969, à renoncer aux

pôles de croissance, à liquider les coopératives agricoles, à « dé-collectiviser » partiellement l'industrie, à libéraliser les importations, à encourager les investissements directs étrangers, etc.

En dépit des politiques de développement qu'elle a poursuivies, l'Afrique demeure le continent où le revenu par tête (concept utile même si sa portée est limitée dans une économie de subsistance) est le plus faible et accuse même fréquemment une diminution (Madagascar, Niger, Zaïre, Tchad, etc.). Partout les besoins fondamentaux de l'homme (éducation, logement, équilibre alimentaire, etc.) sont très mal satisfaits ; il y a même une régression dans les conditions et le niveau de vie de la population (pays du Sahel, par exemple). Devons-nous pour autant parler de crise de la théorie du développement et en faire le procès ? A notre avis, c'est bien moins la théorie et les politiques de développement qui sont en cause que les cadres institutionnels dans lesquels elles sont mises en œuvre (instabilité des exportations, balkanisation et nationalismes économiques exacerbés, facilités excessives accordées aux sociétés transnationales, etc.) ; ce sont ces cadres qui sécrètent en Afrique à la fois le blocage de la croissance et une dépendance accrue vis-à-vis des pays développés. Leur nature et leurs origines sont bien connues : stratégies des grandes firmes, complicité de certains pays développés qui en tirent des avantages indirects, difficulté de la négociation internationale à recouvrir des ensembles plus larges que deux pays d'un côté. Mais d'autres sources de blocage sont aussi internes : faible formation de la main-d'œuvre, institutions de type archaïque ou féodal, découpages territoriaux qui ne correspondraient pas à des ensembles économiques intégrés, systèmes de communication axés sur l'ancienne métropole et contre une meilleure intégration de l'activité économique du pays.

Notes

1. M. Godfrey, « Rural urban migration in a Lewis model context », *The Manchester School of Economic and Social Studies* (Manchester), vol. II, n° 3, septembre 1979.
2. A. Lewis, « Economic development with unlimited supplies of labour », *The Manchester School of Economic and Social Studies* (Manchester), vol. XXII, n° 2, 1954.
3. J. C. H. Fei et G. Ranis, *The development of the labour surplus economy, theory and policy*, Homewood, Ill., R.D. Irwin Inc., 1969.
4. S. B. Salegan, « Impact of crude petroleum industry on Nigeria's balance of payments 1960-1973 », *Economic and financial review*, Central Bank of Nigeria, décembre 1973.
5. D. Felix, « The dilemma of import substitution », *Development policy : theory and practice*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1968.

6. H. G. Chenery, « The structuralist approach to development policy », *The American review,* vol. 65, mai 1975.

7. R. C. Mahalanobis, *The approach to operational research to planning in India,* New York, N.Y., Asia Publishing House, 1965.

8. G. Destanne de Bernis, « Industries "industrialisantes" et contenu d'une politique d'intégration régionale », *Économie appliquée* (Genève), Droz, 1966 ; « Les industries industrialisantes et les options algériennes », *Tiers-Monde* (Paris), Presses Universitaires de France, juillet-septembre 1969.

Le transfert de la science économique des États-Unis d'Amérique vers l'Amérique latine et ses implications pour le développement endogène

Martin Carnoy

La science économique est constituée par un corpus de connaissances ayant trait au comportement des hommes et des femmes dans un monde matériel. Les économistes jouent un rôle important à la fois dans le secteur de production privé des économies capitalistes, en prévoyant les comportements économiques, et dans l'État capitaliste avancé, car ils élaborent les politiques qui doivent permettre un développement capitaliste « sans heurts », en recommandant ou en justifiant telles ou telles interventions de l'État dans le domaine économique et social. Dans ce dernier rôle, ils tendent éventuellement à entretenir et à perfectionner le processus d'accumulation du capital, dans le cadre de la fonction primordiale d'accumulation-conservation de l'État (Offe, 1974 ; O'Connor, 1973). Les économistes sont les organisateurs intellectuels de la politique économique et sociale des administrateurs de l'État. Pour reprendre les termes d'Offe, cet État capitaliste avancé (avec ses administrateurs) reproduit l'accumulation du capital en tant que « représentant » de l'ensemble des intérêts capitalistes, en même temps qu'il « légitime » ce rôle en augmentant la valeur du travail par l'amélioration des possibilités d'emploi de la main-d'œuvre. Ainsi les économistes et la science économique sont-ils à l'origine de l'élaboration de modèles que les gestionnaires de l'État — selon O'Connor — peuvent utiliser pour bureaucratiser, noyauter et administrer les conflits de classes par la régulation des rapports entre le travail et le capital, entre les travailleurs syndiqués et les chômeurs et les pauvres, entre le grand capital et le petit capital, entre les capitaux basés dans des régions différentes et entre le capital des secteurs de l'économie en expansion et le capital des secteurs en récession (O'Connor, 1974, p. 113).

La science économique et l'État capitaliste

Cette relation soulève d'importantes questions auxquelles il convient de réfléchir avant d'aborder l'analyse du transfert de la science économique à partir des pays capitalistes avancés — et particulièrement des États-Unis d'Amérique — vers l'Amérique latine. En effet, si les économistes proposent une politique étatique de contrôle des conflits et de reproduction de l'accumulation du capital, il est essentiel de comprendre comment ce processus fonctionne. Est-ce que les économistes — comme d'autres intellectuels — sont bien conscients de travailler pour la classe capitaliste lorsqu'ils travaillent pour l'État capitaliste ? A moins qu'il n'existe des conditions « structurelles » inhérentes au fait de travailler pour l'État capitaliste qui « garantissent » que la science économique ne pourra que reproduire les rapports de production capitalistes sans qu'une participation lucide des économistes à cette reproduction soit nécessaire.

Deux théories quelque peu différentes ont été avancées en ce qui concerne l'autonomie de l'État dans les sociétés capitalistes. Selon la première, celle de Nicos Poulantzas, le pouvoir de l'État se réduirait à un pouvoir de classe ; autrement dit, ce seraient les rapports de production (le pouvoir économique établi par les capitalistes sur les travailleurs) qui, dans les sociétés capitalistes, détermineraient les autres rapports sociaux, y compris les rapports politiques. On ne pourrait donc parler que d'« autonomie relative » de l'État, l'État agissant comme appareil politique, mais dans une action déterminée par la lutte des classes, laquelle, issue du secteur de la production, « se diffuserait » dans toutes les institutions de la société capitaliste. D'après la seconde théorie, avancée par les sociologues américains Fred Block et Theda Skocpol (ainsi que par Claus Offe), le pouvoir étatique ne serait pas réductible à un pouvoir de classe : « chaque formation sociale détermine les modes particuliers de l'exercice du pouvoir de l'État au sein de cette société » (Block, 1980, p. 229). Cette thèse postule que les administrateurs de l'État sont, comme le dit Block, « des éléments dominants ayant collectivement en vue leur propre intérêt, c'est-à-dire cherchant à maximiser leur pouvoir, leur prestige et leur richesse » (1980, p. 229), même si la lutte des classes entraîne un tel développement du capitalisme que l'État se trouve dans l'obligation d'intervenir afin de garantir la régulation et la bonne marche des services économiques. Ainsi, pour ces auteurs, le pouvoir étatique ne saurait être considéré seulement comme un pouvoir de classe conscient. C'est la lutte des classes qui détermine la nature de l'État et ce que ses représentants estiment devoir faire dans leur propre intérêt ; mais ce sont ces administrateurs eux-mêmes qui définissent la manière dont ils reproduisent le capitalisme.

Le débat sur l'autonomie ou l'indépendance des hauts fonctionnaires provient de l'intérêt qu'il y a à savoir si les économistes ou les ges-

tionnaires de l'État servent une classe capitaliste « consciente » ou s'ils servent plutôt leurs propres intérêts, y compris le cas échéant quelque idéologie professionnelle étayée par l'« objectivité » de la science économique. Dans les deux cas, cependant, les économistes qui travaillent directement ou indirectement pour l'État élaborent des politiques qui tendent à la reproduction de l'accumulation du capital soit dans le cadre d'un État qui exprime un pouvoir de classe, tout en jouissant d'une autonomie relative, soit au nom d'une science économique « objective » et d'un État « indépendant », situé au-dessus des groupes sociaux antagonistes et qui dispose d'un pouvoir propre : le monopole des appareils répressifs. Le résultat final est le même : l'analyse économique vise à reproduire l'accumulation capitaliste ; elle perpétue la mainmise de la classe capitaliste et de ses administrateurs sur l'investissement et, ce qui n'est pas moins important, les rapports de pouvoir inhérents à la production capitaliste.

Ce rôle joué par les économistes ne se limite pas à apporter un concours direct au processus d'accumulation du capital. Premièrement, comme les autres intellectuels qui travaillent pour le secteur privé ou pour l'État capitaliste, ils entretiennent la croyance que le capitalisme est un système social efficace et juste. Depuis le XVIIe siècle, la science économique n'a jamais eu un caractère technique. Elle s'efforce de prouver et de persuader que certains types d'interaction et de comportement humains sont plus rationnels et plus équitables que d'autres. Cette attitude, qui, il y a trois cents ans, pouvait être considérée comme révolutionnaire, est devenue aujourd'hui le support d'un ensemble déterminé et rigide de relations. Deuxièmement, bien que l'on considère l'État, auquel appartient le système d'enseignement supérieur, comme « relativement autonome » ou comme une base de pouvoir indépendante, il se situe à l'intérieur de la lutte des classes qui le détermine et il se présente comme une expression de celle-ci, si bien que même la méthodologie économique et les économistes qui sont favorables à la reproduction capitaliste ne sont pas forcément unanimes dans leurs recommandations concernant le genre de politique que doit suivre l'État, ni même dans leurs prévisions relatives à la croissance et à l'emploi. Le principal sujet qui divise ces économistes n'est pas l'accumulation du capital en soi (y compris les rapports de production), mais la répartition du revenu et de la richesse associée au développement capitaliste : Dans quelle mesure convient-il de souscrire à la distribution opérée par le « marché » ? Que peut-on considérer comme une répartition légitime du revenu ? Les économistes eux-mêmes ne peuvent, bien entendu, donner à ces questions des réponses objectives et scientifiques, car ce sont des questions politiques sur l'« arbitrage » entre croissance et répartition. Mais même cet arbitrage dépend essentiellement des hypothèses relatives au comportement économique humain (des caractéristiques de la courbe de l'offre de main-d'œuvre, par exemple), de sorte que les résultats empiriques, en la matière, sont tou-

jours sérieusement sujets à caution. Ainsi, la politique de l'État suscite des désaccords entre les économistes et, même si ces désaccords portent sur la façon la plus efficace d'intensifier l'accumulation du capital, leur débat subit les effets des contraintes de répartition qui pèsent sur la politique de croissance. Ces contraintes de répartition sont partie intégrante du conflit de classes ; elles apparaissent comme un élément de ce conflit, et elles sont prises en compte dans les choix politiques de l'État. Les économistes sont donc engagés directement dans la lutte des classes, et leurs désaccords s'impliquent à la fois dans l'aptitude de l'État à reproduire l'accumulation du capital et dans sa légitimité en tant que médiateur du conflit.

Cependant, la force de la science économique et des économistes en tant que déterminants légitimes des politiques de médiation de l'État est liée pour une bonne part à leur aptitude à proposer des idéologies nouvelles concernant l'accumulation du capital et les rapports de production. Cela nous amène à une question essentielle : celle de l'aspect idéologique de la science économique. J'ai essayé de montrer que, à l'intérieur même de la structure du développement capitaliste et de l'État capitaliste, les économistes doivent prendre des positions politiques qui déterminent leur rôle dans la lutte des classes. Cela est inévitable, puisque les économistes s'occupent de questions qui sont au cœur même des rapports de classe et de groupe, et qui concernent la situation matérielle et sociale de telle classe ou de tel groupe dans le processus de développement. La plupart des économistes refusent de l'admettre et se retranchent dans le professionnalisme de l'objectivité scientifique. Les conflits idéologiques sont mieux situés au niveau du positivisme empiriste et, à l'inverse, tout conflit méthodologique qui n'est pas ou ne peut être considéré dans cette perspective est réputé « idéologique », et, partant, illégitime et non scientifique.

La définition de l'économie comme une science objective à l'égard des conflits de classe et de groupe et l'application de certaines définitions de l'objectivité scientifique par ceux qui aident à reproduire l'accumulation du capital dans le cadre de rapports de production déterminés relèvent de ce que Gramsci appelait l'hégémonie de la classe dominante. La méthodologie économique elle-même est partie intégrante de cette hégémonie, puisque c'est la méthodologie qui définit les questions à poser et la manière de les poser. Une des difficultés soulevées par la conception de l'État d'Offe, Block et Skocpol vient de ce qu'elle fait abstraction du rôle de l'idéologie en tant que force légitimatrice dans les sociétés tant capitalistes que postcapitalistes. Pour ces auteurs, l'aspect légitimant des politiques de l'État se limite à l'accumulation du capital et à la valeur du travail. Bien que ces éléments soient fondamentaux, la définition de ce qui est ou n'est pas légitime (à propos des taux de profit ou des taux de chômage, par exemple) est liée en grande partie aux luttes idéologiques et à l'hégémonie des groupes dominants[1]. L'hégémonie, pour Gramsci,

exprime la prédominance idéologique des valeurs et des normes bourgeoises sur les classes inférieures ; c'est, comme le dit un analyste, « un ordre dans lequel une certaine façon de vivre et de penser se diffuse à travers la société dans toutes ses manifestations institutionnelles et privées, imprégnant de son esprit tous les goûts, mœurs, coutumes, principes religieux et politiques et tous les rapports sociaux, particulièrement dans leurs connotations intellectuelles et morales » (Gwynn Williams, cité dans Miliband, 1969, p. 162). Gramsci assignait, en partie, à l'État cette fonction de promotion d'une conception unique, bourgeoise, de la réalité, lui conférant ainsi un rôle plus étendu et élargi dans la perpétuation des structures de classe. Il élève la pensée de l'homme (sa conscience) jusqu'à une place nouvelle, prépondérante, dans la « philosophie de la praxis » (c'est ainsi qu'il appelle le marxisme). Le contrôle de la conscience est, autant ou davantage que le contrôle des forces de production, un domaine de lutte politique : « En outre, on oublie aussi une autre proposition de la philosophie de la praxis : c'est que les croyances populaires et idées similaires sont elles-mêmes des forces matérielles. » (Gramsci, 1971, éd. américaine, p. 165.)

Mais Gramsci soutient, comme l'ont fait Marx et Engels avant lui, qu'il y a des périodes de l'histoire où les classes sociales se détachent de leurs partis politiques ; c'est-à-dire que les militants ne se reconnaissent plus dans les dirigeants des partis. Quand cela arrive, la situation devient dangereuse, car elle peut aboutir à des solutions violentes, et le procédé traditionnel qui consiste à utiliser l'État pour maintenir l'hégémonie de la classe dominante perd de son efficacité. Comment ces crises surviennent-elles ? Elles sont le résultat de mesures impopulaires prises par la classe dominante, par l'intermédiaire de l'État, ou d'un activisme politique accru de la part des masses jusqu'alors passives. Dans un cas comme dans l'autre, elles conduisent à une « crise d'autorité ». C'est ce que Gramsci appelle la « crise d'hégémonie » ou la « crise générale de l'État » (Gramsci, 1971, p. 210).

« Si la classe dirigeante a perdu son consensus, c'est-à-dire si elle n'est plus "dirigeante" mais seulement "dominante", n'exerçant plus qu'une force coercitive, cela signifie précisément que les grandes masses se sont détachées de leurs idéologies traditionnelles et ne croient plus à ce qu'elles croyaient auparavant, etc. La crise provient de ce que l'ordre ancien est mourant alors que l'ordre nouveau n'a pas encore vu le jour. » (Gramsci, 1971, p. 25 et 26.)

Gramsci a montré que, dans les sociétés capitalistes avancées, cette crise d'hégémonie permet, et nécessite, une « guerre de position » dans laquelle une contre-hégémonie, issue de l'organisation de masse de la classe ouvrière et du développement des institutions et de la culture de masse, cerne l'appareil de l'État. A la fin, la contre-hégémonie sort victorieuse de la lutte idéologique et c'est alors, et alors seulement, que le pouvoir d'État change de mains. Car ce n'est qu'alors que la classe ouvrière

obtient un contrôle effectif sur les valeurs et les normes sociales suffisant pour lui permettre d'édifier une nouvelle société utilisant l'appareil de l'État.

Quel est le rôle des économistes et de la science économique dans cette analyse ? Gramsci a mis fortement en relief celui des intellectuels tant dans la contre-hégémonie que dans l'hégémonie car, comme je l'ai indiqué précédemment, il accordait la même importance à la lutte pour le contrôle des consciences qu'à la lutte pour le contrôle des moyens de production. Normalement, quand on parle d'intellectuels, on pense à la fonction sociale particulière de la catégorie qu'ils constituent sur le plan professionnel : philosophes, physiciens, économistes, etc. Gramsci les classe comme intellectuels professionnels « traditionnels » dont la position, dans les « interstices » de la société, est auréolée d'un certain prestige inter-classes mais dérive des rapports de classes présents et passés et dissimule un attachement aux différentes formations de classes historiques. Par exemple, chaque classe produit « organiquement » des intellectuels de ce genre ; c'est-à-dire des intellectuels dont la fonction est d'établir l'hégémonie de la classe dont ils sont issus. D'autre part, les classes dominantes puisent dans les classes inférieures des intellectuels supplémentaires pour donner homogénéité et conscience de soi au groupe dominant. Pour Gramsci, ces intellectuels traditionnels issus des groupes prolétaires sont différents, même si l'on ne les distingue pas professionnellement de leurs homologues organiques ; ils cessent d'être organiquement liés à leur classe d'origine.

Gramsci a soutenu également qu'il existe une seconde catégorie d'intellectuels, plus importante pour son propos, qui comprend toutes les personnes possédant des capacités techniques particulières et formant l'élément pensant et organisateur de toute classe sociale. Ces intellectuels « organiques » se différencient « moins par leur profession, qui peut être d'accomplir n'importe quel travail caractéristique de leur classe, que par leur fonction d'orienteurs des idées et des aspirations de la classe à laquelle ils appartiennent organiquement » (Gramsci, 1971, p. 1). On peut voir immédiatement que l'une des fonctions décisives des économistes au service de la classe dominante — ceux qui contribuent à établir l'hégémonie de cette classe — sera de déprécier les compétences intellectuelles de la catégorie des intellectuels organiques et de tous autres intellectuels, issus ou non des classes inférieures, qui remettent en cause les principes d'hégémonie et la méthodologie qu'elle inspire à la science économique dominante. La « bonne » science économique est définie par la profession elle-même d'une façon particulière, du moins aux États-Unis, et défendue au moyen de nominations à des postes universitaires, de publications, etc. Cela fait partie intégrante de la bataille idéologique inhérente aux luttes entre hégémonie et contre-hégémonie.

Poulantzas reconnaît que la science et la technologie, dans les sociétés capitalistes, sont utilisées pour rationaliser les rapports de pou-

voir inséparables de la production capitaliste (la technologie étant dissociée du travail lui-même). Pour lui, cependant, c'est dans les appareils de l'État qu'on doit rechercher la forme la plus élevée de cette rationalisation (Poulantzas, 1978). L'État s'empare des connaissances et participe à leur conversion terminologique et rituelle qui sert à les rendre inaccessibles à la consommation de masse et les isole du travail manuel, du processus de production directe. Il légitime ainsi une idéologie particulière — les valeurs et les normes bourgeoises dominantes — en transformant cette idéologie juridico-politique en un ensemble de « faits » et de décisions technocratiques reposant sur des études « scientifiques », le « savoir des experts », l'expertise, etc. Mais, pour Poulantzas, le rapport savoir-pouvoir ne se limite pas à une légitimation idéologique : la séparation capitaliste entre travail intellectuel et travail manuel touche aussi la science elle-même. L'État incorpore la science dans ses mécanismes de pouvoir : les « experts » intellectuels constituant un corps de spécialistes et de professionnels se trouvent, du fait de leur dépendance financière, sous le contrôle des appareils de l'État moderne. De sorte que, d'une manière ou d'une autre, ils deviennent en grande partie des fonctionnaires de l'État.

Il existe une mainmise importante de l'État non seulement sur la production de nouvelles connaissances dans la société, mais aussi sur la façon dont ces connaissances sont utilisées. Poulantzas indique que le débat à l'intérieur de l'appareil de l'État, débat dont sont exclues les masses, du fait de la relation pouvoir-savoir, est un débat sur l'action et sur la stratégie. Les connaissances utilisées par l'État font partie d'une tactique d'action politique qui relève de l'idéologie dominante. Ce débat est alimenté par les connaissances fournies à l'État par ses « experts ». Ainsi, l'État participe à la définition des savoirs de ceux-ci en finançant et en employant les intellectuels et utilise ensuite ces savoirs pour exclure davantage les masses des prises de décision, tout en légitimant son rôle de centre du pouvoir et des décisions.

Ce qui sépare à cet égard Poulantzas de Gramsci apparaît ainsi clairement : alors que Gramsci analysait le rôle des intellectuels dans l'organisation de l'hégémonie de la classe dominante et reconnaissait que la bourgeoisie était, dans l'histoire, la première classe qui ait eu besoin, pour se poser en classe prépondérante, d'un corps d'intellectuels organiques — intellectuels contribuant au maintien et à l'extension de cette hégémonie (ainsi, le rôle des philosophes, des Lumières, a-t-il été déterminant dans la révolution bourgeoise) —, Poulantzas place ces intellectuels au cœur même de l'État capitaliste moderne. C'est l'État qui détermine les nouvelles conditions de la division du savoir et les utilisations de celui-ci, de même qu'il consacre la séparation entre travail manuel et travail intellectuel. C'est aussi à l'intérieur de l'État que s'élabore une partie importante des stratégies de maintien et d'expansion de l'hégémonie de la classe dominante, fondées sur la compétence des « experts ». En outre, selon l'idée que Poulantzas se fait de cette utilisation du savoir — l'utili-

sation du savoir des experts par l'État en tant qu'élément de lutte des classes — ce savoir d'expert, influencé par l'État, tend à produire des stratégies de compromis destinées à assurer le maintien de l'hégémonie de la classe dominante face aux exigences de la classe subalterne. La mesure dans laquelle ces « stratégies » et l'utilisation des connaissances sont mises directement au service de la classe inférieure dépend des rapports de pouvoir existant dans la société : l'idée à retenir est qu'on ne peut parler de technologie et de savoir sans parler de pouvoir. L'émergence d'une contre-hégémonie fait partie du processus de la lutte des classes, y compris de celle qui s'instaure à l'intérieur des appareils d'État.

Science économique et dépendance

A partir de l'analyse de la contribution de la science économique à la reproduction de l'accumulation du capital dans les économies capitalistes avancées — qui consiste à justifier et à développer l'hégémonie de la classe dominante en organisant les bases idéologiques de cette hégémonie et en renforçant l'efficacité de l'intervention de l'État en faveur de l'accumulation du capital — nous pouvons maintenant entreprendre celle du transfert de science économique qui s'est opéré dans les années 50 et 60, des métropoles vers les pays périphériques, et particulièrement des États-Unis vers l'Amérique latine. Je montrerai que ce transfert n'a nullement eu lieu au hasard. Il a, au contraire, été le fruit d'initiatives de fondations américaines telles que les fondations Ford et Rockefeller et d'organismes étatiques ou para-étatiques d'aide à l'étranger tels que l'International Cooperation Administration (ICA), prédécesseur de l'Agency for International Development (AID), l'AID et la Banque interaméricaine, en coopération avec des universités américaines et des instituts de recherche américains, dans le but d'établir et d'institutionnaliser les sciences sociales américaines en Amérique latine. Cela ne signifie pas que la science économique ait été inexistante en Amérique latine avant les années 50, mais ses méthodes et son contenu étaient fortement influencés par des économistes d'Europe continentale, parmi lesquels une forte proportion de marxistes. Il n'empêche que, dès 1949, la Commission économique pour l'Amérique latine (CEPAL) apparut comme un centre où s'élaboraient des thèses non marxistes cohérentes et professionnellement valables, opposées à la domination exercée sur le commerce latino-américain par la métropole (CEPAL, 1949). A la CEPAL, la science économique a donc été utilisée alors pour justifier une modification des rapports métropole-périphérie et pour établir une situation de contre-hégémonie.

Faire naître, en Amérique latine, au début des années 50 une science économique de « haute qualité » était manifestement une nécessité importante pour les organismes d'État américains, qui semblaient consi-

dérer la science économique qui s'y développait comme potentiellement hostile aux intérêts de l'hégémonie américaine dans la région. Au même moment, les universités latino-américaines, soucieuses d'« améliorer » l'économie politique, définissaient ce qu'il fallait entendre par une économie politique « meilleure » dans une conception plus large que la définition américaine mais néanmoins axée sur une approche empiriste et positiviste du sujet, malgré l'existence d'un vaste débat sur cette définition au sein même de ces universités. Tout le monde était certainement conscient, comme nous le montrerons, des fonctions et des bases idéologiques de la science économique, bien qu'on traitât toujours de la question en termes d'« excellence scientifique » : les organismes d'aide et les fondations, ainsi que les universités tant latino-américaines qu'américaines, manifestaient le désir d'améliorer la « qualité » de la science économique ou politique, afin qu'elle puisse, en tant que science sociale, aider les États à appliquer des politiques de croissance économique plus efficaces, en améliorant l'emploi, et ainsi — car c'était la façon de raisonner à l'époque, et cela le reste encore aujourd'hui — mieux légitimer le développement capitaliste dans la région (un développement capitaliste dépendant). L'investissement dans une « meilleure » science économique était un complément logique à l'augmentation de l'aide financière apportée à la croissance économique elle-même, un tel appui ne pouvant contribuer au développement économique et social de la périphérie que si le mode de résolution global des problèmes économiques (la planification) devenait dans chaque pays techniquement valable ; des économistes « hautement qualifiés » devaient être nommés dans les universités (pour former d'autres économistes) et aux postes supérieurs de la planification financière et économique de l'appareil des États latino-américains, où ils contribueraient à l'application d'une politique de développement économique rationnelle.

A première vue, ce raisonnement paraît logique et tout à fait admissible. Mais nous avons déjà indiqué que la science économique dominante appliquée et enseignée aux États-Unis apporte un soutien idéologique au développement capitaliste. Elle favorise l'hégémonie des entreprises dominantes aux États-Unis et participe de cette hégémonie et, même si les économistes américains sont souvent en profond désaccord sur les stratégies les plus aptes à reproduire l'accumulation du capital, le groupe des économistes « radicaux », ou marxistes, qui représentent une idéologie de contre-hégémonie est relativement restreint. La reproduction des rapports de production capitalistes est donc la raison d'être essentielle des économistes américains. Compte tenu de l'importance croissante du rôle joué par la science économique dans le soutien idéologique de ce mode de développement dans la métropole, il était logique de s'efforcer d'étendre ses effets à la périphérie, d'autant qu'une science économique contre-hégémonique s'y développait déjà. Mais, surtout, les conditions économiques — particulièrement dans les relations entre la

métropole et la périphérie — étaient elles-mêmes en train de se modifier en Amérique latine, ce qui augmentait considérablement l'utilité de la science économique dans le développement du processus de reproduction capitaliste à la périphérie. Il y avait ainsi, dans les années 50, en bonne logique, une double raison d'opérer un transfert de science économique américaine vers l'Amérique latine : il s'agissait, premièrement, de damer le pion aux contre-idéologies économiques que suscitait l'évolution des rapports métropole-périphérie entre les États-Unis et l'Amérique latine et, deuxièmement, de mettre en place un savoir économique fort, un « savoir d'expert », au sens où l'entend Poulantzas, pour reproduire l'accumulation capitaliste dans chaque pays. Savoir d'autant plus utile que des économies d'enclave vouées à l'exportation étaient en train de passer, dans le cas des plus grands des pays d'Amérique latine, au stade de l'industrialisation — industrialisation reposant sur l'État et sur les entreprises privées transnationales. L'analyse que nous avons faite précédemment du rôle des économistes et de la science économique dans les sociétés capitalistes avancées souligne l'évidence de la première raison. La seconde appelle quelques précisions sur la nature de la dépendance et du développement dépendant, et spécialement sur le rôle de l'État dans ce mode de développement.

L'État latino-américain

L'État, dans l'Amérique latine d'avant 1930, représentait fondamentalement les intérêts de la bourgeoisie exportatrice et des propriétaires terriens. Il faisait fonction d'agent des investisseurs étrangers, en particulier dans les économies d'enclave (Cardoso et Faletto, 1979, p. 129). Avec la crise du capitalisme mondial de 1929 en Amérique latine, l'État périphérique intervint pour mettre en place des tarifs douaniers protecteurs, opérer un transfert de revenu du secteur de l'exportation au secteur intérieur et créer l'infrastructure nécessaire au soutien de l'industrie de remplacement des importations. De nouvelles alliances s'étaient nouées pendant la période précédente, formant un nouveau bloc d'hégémonies, et la réaction de ces nouvelles alliances à la disparition des secteurs d'exportation avait été le moteur du changement. Les réactions à la crise ont été différentes selon que le secteur de l'exportation était contrôlé par des étrangers (économies d'enclave) ou par une bourgeoisie nationale. Dans cette dernière hypothèse, il existait des variations importantes ; dans certains pays, un des secteurs d'exportation agricoles pouvait exercer sa domination non seulement sur le pays, mais aussi sur les autres groupes de production ; dans d'autres, il y avait seulement accord tacite entre les groupes exportateurs : aucun ne pouvait à lui seul imposer son hégémonie, mais l'« alliance » délimitait la sphère d'influence intérieure de l'État.

Selon Cardoso et Faletto (1979), le mode de développement a entièrement changé de nature après 1929, du fait des pressions exercées par de nouveaux groupes sociaux sur le système politique et de la réaction de groupes liés au secteur de l'exportation (groupements d'exportation de produits agricoles ou oligarchies fondées sur la propriété terrienne). L'enjeu de cette lutte était, dans chaque cas, la prise du contrôle de l'État, ou au moins la participation au pouvoir, puisque c'étaient les appareils de l'État qui décidaient de l'emploi de ses revenus et des rapports entre l'économie nationale et les intérêts économiques étrangers. Cardoso et Faletto considèrent le système capitaliste mondial et son système de division du travail comme la structure au sein de laquelle diverses orientations sont concevables, suivant les conditions sociopolitiques locales. La dépendance est un terme générique qui englobe différentes possibilités. Les changements intervenant dans le système mondial entraînent évidemment des changements de cadre, comme dans le cas de la Grande Crise, par exemple, mais l'histoire de chaque pays conditionne la réponse au changement de situation, qu'il s'agisse de structure de classes ou de structure de domination.

L'État dépendant se situe donc dans ce contexte de lutte des classes conditionnée — conditionnée par les crises et l'évolution du système mondial et par le rôle des secteurs d'exportation dans l'économie nationale. Néanmoins, c'est l'État qui est responsable au premier chef de l'organisation du marché intérieur et de l'accumulation locale du capital, qui repose en grande partie sur les recettes des industries d'exportation. Dans les pays où il existait déjà, avant 1929, un important secteur industriel, la poursuite de l'industrialisation a été fondée sur l'expansion de l'entreprise privée. Mais, même dans ces économies, l'État a créé de nouveaux secteurs d'investissement, centrés sur l'industrie lourde et les travaux d'infrastructure. Dans les économies d'enclave d'avant 1929, des groupes qui n'étaient pas directement liés au système d'import-export ont tenté de créer une base industrielle urbaine sous la conduite de l'État. Dans certains de ces pays, l'appareil de l'État a été utilisé pour former une classe industrielle, qui a fini par partager la fonction d'entreprise avec le secteur public (Cardoso et Faletto, 1979, p. 128). Ce mouvement d'industrialisation a engendré des immigrations de population vers les villes et la formation de sociétés urbaines de masse, composées d'un prolétariat salarié et d'un secteur populaire non salarié. Les différentes alliances de groupes dominants au sein de l'État ont été confrontées à ces masses urbaines de plus en plus nombreuses pour poursuivre le processus d'industrialisation. L'État dépendant a revêtu par conséquent une grande partie des attributs de l'État capitaliste des pays avancés, à cette différence près que sa base industrielle n'était pas développée et que son développement dépendait toujours des conditions économiques fixées par les grands pays du système capitaliste mondial. On n'en essayait pas moins de réaliser un consensus idéologique valable au niveau de l'État et

de légitimer un nouveau système de pouvoir fondé sur des programmes d'industrialisation profitables à tous. Dans la période postérieure à 1929, les caractères distinctifs des politiques d'industrialisation de chaque pays dépendaient de la façon dont se conciliaient les rôles de l'État et de la bourgeoisie industrielle (Cardoso et Faletto, 1979, p. 132). Cardoso et Faletto expliquent que les masses étaient nécessaires aux progrès de l'industrialisation non seulement comme main-d'œuvre, mais aussi comme consommateurs à part entière. Les groupes au pouvoir devaient aussi tenir compte de ces masses, dans la mesure où elles pouvaient consolider ou rejeter leur hégémonie (Cardoso et Faletto, 1979, p. 132). Mais, à la différence des pays avancés, où les groupes dominants sont parvenus à incorporer les éléments essentiels de la classe ouvrière dans l'économie par l'accumulation locale intérieure du capital (et notamment grâce à l'augmentation de la productivité agricole) ainsi que par l'exploitation des ressources du Tiers Monde (main-d'œuvre comprise), la situation passée et présente des sociétés dépendantes au sein du système mondial y a limité les possibilités d'intégration économique des masses par l'industrialisation et la faculté qu'a l'État de les intégrer politiquement[2].

Le processus d'industrialisation et d'incorporation des masses ne pouvait fonctionner que si les prix à l'exportation étaient maintenus ou même augmentés, de façon à assurer la croissance de secteurs industriels plus larges sans abaisser le niveau du profit. L'État jouait, en tant que répartiteur (fixant les taux de salaire de la classe ouvrière urbaine, les tarifs douaniers et appliquant des politiques monétaires expansionnistes ou limitatives) et en tant qu'investisseur (empruntant à l'étranger, investissant directement), à peu près le même rôle que dans les pays avancés, mais dans les limites imparties par une dépendance persistante à l'égard des exportations.

La phase initiale de l'industrialisation de substitution, en Amérique latine, nécessitait donc une participation et un contrôle étendus de l'État mais reposait en grande partie sur l'accumulation intérieure. Cela a commencé à changer dans les années 50, lorsque le capital industriel étranger s'est mis en quête de nouveaux marchés. Les nouveaux investissements de ce capital étranger n'avaient pas pour seul but d'exploiter la main-d'œuvre du Tiers Monde aux fins de réduire les prix de revient des biens de consommation sur les marchés métropolitains, encore que cela fût aussi une de ses motivations. Le capital de la métropole cherchait plutôt et aussi à augmenter sa production en élargissant son marché, et pour cela à produire essentiellement dans le Tiers Monde lui-même.

S'il accentuait l'« insaisissabilité du système social caractéristique du capitalisme dans les communautés de la périphérie, l'investissement étranger n'en soutenait donc pas moins le mouvement d'accumulation du capital et l'accroissement de la complexité de la structure de production » (Cardoso et Faletto, 1979, pp. 158 et 159).

Dans cette nouvelle forme de développement, le secteur public, les sociétés transnationales et le secteur capitaliste moderne de l'économie nationale sont unis. On postule que : « ... la croissance du marché repose sur des rapports plus étroits entre les producteurs, qui deviennent les principaux "consommateurs" dans l'expansion économique : chaque entreprise vend aux autres des machines et des produits finis qui augmentent la capacité d'accumulation ou d'épargne de ces "producteurs-consommateurs", la demande des masses doit être contenue et, par conséquent, toute politique de redistribution tendant à élargir la consommation apparaît comme inefficace et même contraire à ce mode de développement, fondé sur le dynamisme des grandes entreprises » (Id., pp. 163 et 164).

Le secteur étatique de l'économie en vient à faire fonction d'entrepreneur public plutôt que de maître d'œuvre d'une politique de redistribution des revenus en faveur des masses populaires par l'augmentation des salaires. L'État devient un État-entrepreneur (Id., p. 165). Le régime démocratique et représentatif qui avait survécu sous une forme ou sous une autre pendant la précédente phase de développement industriel se transforme, selon Cardoso et Faletto, en un régime autoritaire et corporatiste, par la voie de « rebellions auxquelles de grandes organisations nationales comme l'armée et l'administration publique (plutôt que la bourgeoisie nationale ou internationalisée) prennent part et qu'elles organisent » (Id., pp. 166 et 167). Néanmoins, comme le processus moderne d'industrialisation exige d'importants apports en capitaux, des moyens commerciaux, un encadrement qualifié et un haut niveau de connaissances techniques d'un certain type, ce mode de développement augmente la dépendance des nations de la périphérie en voie d'industrialisation à l'égard de la métropole. Ainsi la bourgeoisie internationale demeure-t-elle la base du système de domination.

« En conséquence, à cette période de l'histoire, les principaux axes du développement sont la formation d'un marché supranational permettant des économies d'échelle et d'un marché intérieur peu favorable à la consommation de masse, la réorganisation autoritaire et corporatiste du régime politique pour essayer de préserver la stabilité d'une société de masse, mais sans participation populaire, et l'accumulation et la concentration accrue du capital dans une structure de revenus concentrés. » (Id., p. 170.)

L'État-entrepreneur investit dans les secteurs rentables et reproduit et accroît ses investissements grâce aux profits dégagés par les entreprises d'État (dans des pays comme le Brésil, le Chili, la Colombie, le Pérou, le Mexique et le Venezuela, le secteur public contribue pour plus de la moitié à la formation annuelle du capital).

« Le manque potentiel d'investissement privé, la nécessité politique d'empêcher les sociétés multinationales de s'approprier de façon exclusive les secteurs les plus stratégiques de l'économie et leurs branches les

plus dynamiques, et même, parfois, l'absence totale de flux de capitaux internationaux susceptibles de répondre aux besoins d'investissement des pays périphériques à un moment donné (due au fait que les multinationales organisent leur action à l'échelle mondiale, dans le but de maximiser leurs résultats et non d'assurer la continuité du développement local), ont conduit les États de la région à élargir leurs fonctions, en dépit de l'idéologie capitaliste qu'ils défendent, et à créer ainsi une base nationale de négociation avec les multinationales. » (Id., p. 205.)

Le développement dépendant, dans l'état actuel des choses, procède donc du fait que l'État (qui englobe d'importants éléments des nouvelles classes moyennes) et les entreprises industrielles et commerciales — surtout étrangères, mais aussi les sociétés nationales qui approvisionnent les transnationales — poursuivent des politiques qui façonnent des marchés fondés sur la concentration des revenus et l'exclusion sociale des masses. L'État incarne l'alliance entre les intérêts du secteur internationalisé de la bourgeoisie et ceux des bureaucraties publiques et d'entreprise. Cette alliance forme un front uni face à l'opposition populaire[3].

Le virage vers l'industrialisation dépendante a rendu de plus en plus évidente aux yeux des dirigeants des États, à la périphérie comme dans la métropole, l'importance du rôle de l'économie politique dans l'infrastructure idéologique et technique. L'accumulation du capital, dans les années 50 et au-delà, était, comme dans la métropole, décisive, non seulement pour la légitimité de l'État dépendant, mais aussi pour le capitalisme dépendant en tant que tel. Dans certains pays comme le Chili et l'Argentine, l'existence d'organisations politiques de masse augmentait d'autant l'importance de cette légitimité. Cependant, la fonction de légitimation de la science économique subissait et continue à subir, dans les économies capitalistes dépendantes, des restrictions considérables, beaucoup plus fortes que dans la métropole, qui tiennent à la plus grande difficulté qu'il y a dans la périphérie à réaliser des taux de croissance élevés en assurant une répartition des revenus plus équitable. Car, à l'inverse des sociétés capitalistes avancées où, depuis le début du siècle, la répartition du revenu n'est plus caractérisée par une extrême inégalité, les formes de dépendance antérieures et le processus de l'industrialisation dépendante ont, depuis les années 50, en Amérique latine, aggravé l'inégalité dans beaucoup de pays (Carnoy *et al.*, 1979). Et dans d'autres pays comme le Chili, l'Argentine et l'Uruguay, où, jusqu'au début des années 70, la répartition du revenu a été plus équitable, les taux de croissance de la décennie précédente sont restés faibles.

Dans ce contexte de crise, l'idéologie de la science économique américaine était particulièrement claire : insérée dans les profondes contradictions du développement latino-américain, l'économie de libre marché se confondait étroitement avec les éléments les plus « réactionnaires » de la nouvelle alliance oligarchique de ceux qui étaient le moins soucieux d'incorporer les masses au processus de développement. Ce type de

science économique et ses plus ardents promoteurs ont fini presque inévitablement par former la base idéologique des États militaires bureaucratiques les plus autoritaires d'Amérique latine car, paradoxalement, seul un autoritarisme outrancier permettait de mettre en œuvre une politique de « liberté » du marché. Cependant, même des formes plus « institutionnelles » de la science économique néoclassique en sont venues à apporter leur soutien implicite, et explicite, à l'autoritarisme bureaucratique. Ces gouvernements militaires représentaient une solution au problème de l'accumulation du capital, une issue offerte à une bourgeoisie affaiblie, incapable d'imposer son hégémonie et effrayée par une classe laborieuse de plus en plus nombreuse et désenchantée ; ils expriment une des formes de l'État bourgeois, promoteurs de l'idéologie des rapports de production capitalistes et protecteurs de la propriété privée (O'Donnell, 1972). Beaucoup d'économistes formés aux États-Unis étaient et restent opposés aux régimes militaires, mais leur opposition est affaiblie par les dilemmes économiques dans lesquels ils se trouvent enfermés. En outre — et ce n'est pas moins important — ces économistes opposés au pouvoir militaire sont tributaires des subventions de ces régimes autoritaires pour leurs recherches mêmes, qui sont de plus en plus onéreuses et se caractérisent par une composante capital de plus en plus forte ; ils ne peuvent donc pas s'engager dans des projets qui ne conviendraient pas à leurs sources de financement. La méthodologie attache ainsi les économistes néoclassiques aux bureaucraties militaires en raison des hypothèses sous-jacentes qui la relient au développement capitaliste et des dépenses qu'implique une recherche empiriste et positiviste à grande échelle, échelle apparemment nécessaire pour rassembler les données qui permettront d'élaborer de « meilleures » politiques.

Études de cas concernant le transfert de science économique vers l'Amérique latine

L'Université de Chicago au Chili

Des liens notoires existent entre le Département des sciences économiques de l'Université de Chicago et les économistes du régime militaire du Chili, qui conduisent sa politique économique et sociale. Mais, ce qui importe ici, c'est de voir les modalités du début de cette liaison, dans les années 50 et au début des années 60, et les efforts déployés par le gouvernement américain — avec la participation empressée du Département des sciences économiques de l'Université de Chicago — pour instaurer au Chili, et plus tard en Argentine, une science économique qui puisse contribuer à promouvoir une idéologie de liberté du marché[4]. Nous

avons indiqué que cela dut être une politique délibérée de la part des dirigeants de l'État américain, et fut accepté par les universités d'Amérique latine ainsi que, implicitement, par le gouvernement chilien, comme répondant partiellement au besoin croissant qu'avait l'État chilien d'une science économique de haut niveau technique pour améliorer le processus d'accumulation du capital. Ce que l'État obtint, en fin de compte (et cela fut clair presque immédiatement, comme nous le montrerons), c'est la formation d'un groupe d'économistes hautement qualifiés, dont la plupart étaient opposés aux dirigeants de l'État capitaliste de l'époque, et qui, face aux problèmes économiques du Chili, préconisaient des solutions fondées sur la liberté du marché. Une décennie plus tard, ces mêmes économistes allaient devenir le soutien intellectuel civil de la « solution » militaire de Pinochet. Ainsi, dans les années 50, le gouvernement américain a commandité un programme de formation qui a contribué à saper l'hégémonie d'un gouvernement démocrate-chrétien fortement appuyé par les États-Unis (1964-1970) en préconisant des politiques qui, nous l'avons vu, exigeaient, en pratique, l'oppression d'une classe ouvrière bien organisée.

Dès 1954, l'ICA américaine avait pris contact avec le Département des sciences économiques de l'Université nationale du Chili, département rattaché, à l'époque, à la Faculté de droit, pour y mettre en place, avec le concours d'une université américaine, un programme destiné à améliorer l'enseignement de l'économie et la recherche économique au Chili. Cela se justifiait au point de vue universitaire car la plupart des professeurs n'assuraient qu'un service partiel, la qualité de l'enseignement était généralement faible et, même s'il existait quelques brillants économistes chiliens, le nombre des économistes techniquement compétents ne suffisait pas à pourvoir les postes administratifs et universitaires. De plus, la recherche économique était faible. Mais les institutionnalistes et les marxistes du département opposaient une résistance au genre de science économique qu'on se proposait de transférer vers l'Université nationale dans le cadre d'un accord avec l'Université de Chicago. Aussi, l'ICA et l'Université de Chicago conclurent-elles un accord avec un département beaucoup plus faible, faisant partie de l'école d'administration des affaires de l'Université catholique (université privée). A partir de 1956, un groupe de membres du corps professoral de l'Université de Chicago, comprenant Simon Rottenberg, Arnold Harberger, Martin Bailey et H. Gregg Lewis, ainsi que des universitaires plus jeunes, venant généralement de terminer leur doctorat, consacrèrent un certain temps à faire des recherches à l'Université catholique, à y faire des conférences (mais sans y enseigner) et à administrer son nouveau centre de recherche économique, en effectuant des recherches sur le Chili et en développant la bibliothèque économique du département. D'autre part, entre 1956 et la fin du projet en juin 1964, 26 Chiliens allèrent suivre les cours de l'Université de Chicago où cinq ou six d'entre-eux obtinrent leur doctorat.

Le principal objectif du projet était de former un « noyau » d'économistes chiliens d'un haut niveau de compétence professionnelle, qui consacreraient leur carrière à l'enseignement à plein-temps et à la recherche en sciences économiques et qui assureraient la conduite intellectuelle des affaires économiques du Chili (University of Chicago, troisième rapport, août 1957, p. 3). Pour répondre à cet objectif, des étudiants chiliens ne tardèrent pas à être envoyés à l'Université de Chicago dans le cadre du projet, pour y poursuivre des études pendant un ou deux ans avant de rentrer au Chili. Les Chiliens qui furent envoyés à l'Université de Chicago pendant cette période ne venaient pas tous de l'Université catholique (Carlos Massad, par exemple, qui devait prendre plus tard la direction de la Banque centrale sous Frei, était un produit de l'Université nationale), mais tous ceux dont les études étaient financées directement au titre du projet d'échanges Université catholique-Chicago s'étaient engagés à retourner à cette université pour y enseigner et ou y faire de la recherche. Le nouveau personnel enseignant devait regrouper les meilleurs de ces étudiants.

Dans le même temps, des enseignants de l'Université de Chicago organisaient un programme de recherches au Chili et un atelier d'étude des problèmes économiques chiliens à Chicago. Les étudiants poursuivaient des recherches dans le cadre de leurs études aux États-Unis et, à leur retour au Chili, étaient affectés à des projets de recherche. On accordait également beaucoup d'attention à la publication et à la diffusion des résultats des recherches au Chili. « Un des principaux buts, sinon le principal, du projet est de former un corps d'économistes chiliens pour la recherche, dans l'espoir que ce corps constituera le noyau d'une recherche économique permanente, faite par des Chiliens, sur les problèmes économiques du Chili. Nous attendons de ce centre qu'il se fasse connaître d'une partie importante du public par ses publications. Aussi le personnel de l'Université de Chicago a-t-il apporté des soins considérables au plan des publications du centre. » (University of Chicago, premier rapport, juillet 1956.) Les premières recherches entreprises à l'Université catholique, à la fin des années 50, avaient pour thèmes : l'inflation et la demande et l'offre monétaires ; les problèmes du développement agricole ; les dépenses de consommation ; les écarts de salaires ; l'investissement dans l'enseignement et son rendement. En outre, le centre lança une « Collection économique populaire » de grande diffusion destinée à un public ayant une instruction secondaire. Les trois premiers titres de cette collection étaient : *L'indice du coût de la vie*, *L'inflation gouvernementale est un impôt* et *Du monopole*. Le centre de recherche éditait aussi des opuscules, des recueils d'articles (*Science économique et agriculture*, par exemple) et des documents de recherche.

On réussit aussi à créer en quelques années, dans le cadre du programme, un centre de recherche économique actif qui éditait des publications économiques s'adressant à différents publics à l'intérieur du

Chili, à modifier les programmes d'enseignement économique de l'Université catholique, ce qui détermina également des modifications dans les programmes des autres universités, et à former un corps de chercheurs en économie hautement qualifiés, aussi qualifiés que les diplômés d'une des meilleures universités américaines ; « des économistes qui seront respectés non seulement par leurs compatriotes, mais aussi par les économistes des États-Unis et d'Europe occidentale » (Id., deuxième rapport, mai 1957). En termes d'organisation et de « produits », ce projet effectuait le transfert de science économique le plus efficace qui eût jamais été réalisé.

Mais il fut clair, dès le début, que la science économique ainsi enseignée et publiée n'avait pas pour seul but de former des économistes chiliens :

« En matière de recherche, cependant, nos intentions ne sont pas exclusivement pédagogiques. Il n'y aurait guère d'intérêt à effectuer des recherches sans rapport avec les problèmes économiques importants du Chili. En effet, de telles recherches n'auraient qu'une faible valeur de démonstration. Les projets de recherche que notre personnel a entrepris sont en rapport étroit, croyons-nous, avec les affaires économiques chiliennes et nous espérons que les résultats que nous en tirerons contribueront à la solution de certains problèmes fondamentaux du Chili et, par là, à sa croissance économique.

» Nos recherches servent un dessein encore plus vaste. On peut voir au Chili un laboratoire d'étude des problèmes de développement économique des régions peu développées du monde. Ce que nous apprenons dans ce laboratoire sera utile, espérons-nous, pour résoudre ces problèmes plus vastes. » (University of Chicago, troisième rapport, août 1957, p. 8.)

L'importance de la recherche et de la formation économiques était perçue en termes d'amélioration de l'accumulation du capital, et ce dans un pays où il existait un mouvement politique de gauche fortement structuré.

« Dès le début du projet, le personnel de l'Université de Chicago a estimé que le revenu relativement faible par habitant et la lenteur de la croissance économique du Chili avaient en grande partie pour origine des mesures de politique économique inopportunes, et qu'une amélioration sensible de cette politique nécessitait un corps plus qualifié d'économistes chiliens, qui consacreraient une importante partie de leurs efforts à la recherche sur les problèmes économiques du Chili. » (Id., septième rapport, juillet 1959, p. 1.)

En effet, dès le commencement, les recherches entreprises et diffusées s'inspirèrent de la philosophie économique de l'Université de Chicago selon laquelle la faiblesse des taux de croissance était imputable à des interventions « erronées » du gouvernement, comme dans le cas de la fixation des prix agricoles, de l'émission excessive de monnaie entraînant l'inflation, de la mise en place d'un système de sécurité sociale inefficace

ou de la protection d'une industrie non performante par des barrières douanières élevées. Autrement dit, c'étaient les entraves au libre jeu des forces du marché qui diminuaient la productivité chilienne, aggravaient la mauvaise position du pays sur les marchés mondiaux, etc. La justesse de cette analyse n'est pas en question ici. Ce qui est en question, c'est que ce transfert, couronné de succès, de science économique vers le Chili, avec tout ce qu'il impliquait pour le débat idéologique qui se déroulait à l'intérieur du pays, a été opéré dans l'intention délibérée, de la part des participants, d'intervenir dans ce débat et de l'influencer, cela en pleine connaissance du caractère politique et polémique que ne pouvait manquer d'avoir cette ingérence — eu égard notamment à la « philosophie » économique de l'Université de Chicago — dans un pays où le pouvoir de l'État était l'enjeu d'une lutte active entre la gauche et la droite.

Comme nous l'avons déjà montré, l'Université de Chicago elle-même soutenait qu'il fallait de « bons » économistes pour améliorer l'accumulation du capital en influençant les politiques de l'État. Cependant, le corps professoral économique de l'Université de Chicago se rendait en même temps parfaitement compte que les politiques qu'il préconisait avaient un caractère éminemment polémique et étaient représentatives d'une position idéologique précise :

« ... Les problèmes économiques chiliens sont vastes et, dans bien des cas, objet de controverse politique. Le centre ne peut s'engager dans des recherches économiques qui soient à la fois en rapport étroit avec les problèmes de l'heure et totalement séparées de la sphère politique. » (University of Chicago, premier rapport, juillet 1956, p. 11.)

« ... Des professeurs de la Faculté des sciences économiques de l'Université du Chili et des fonctionnaires de la Commission économique pour l'Amérique latine ont, en certaines occasions, critiqué publiquement des publications du Centre de recherche économique qui étaient l'œuvre des membres du groupe de Chicago [...] La confrontation des idées est une bonne chose et il est utile que chacune des publications du centre soit soumise à une critique serrée. » (Quatrième rapport, février 1958, p. 18.)

« Le Département des sciences économiques de l'Université de Chicago est connu des milieux économiques du monde entier et le Chili ne fait pas exception. En outre, il existe une opinion largement répandue, quoique fausse, selon laquelle tout le corps enseignant du Département des sciences économiques de l'Université de Chicago serait partisan d'une même doctrine économique, dans ses aspects tant positifs (scientifiques) que politiques, doctrine communément désignée comme celle de l'"école de Chicago". Tous les professeurs d'économie à plein temps exerçant actuellement à la Católica, sauf un, ont été formés à l'Université de Chicago. On estime au Chili, dans certains milieux, tant à l'extérieur qu'à l'intérieur de l'Université catholique, qu'on a fait subir à ces enseignants, à Chicago, un "lavage de cerveau" pour les amener à adhérer à

un point de vue politique "conservateur". Bien que ces critiques soient erronées — les enseignants ont en réalité des positions et des affiliations politiques diverses — il s'est révélé difficile de les apaiser [...] Avec le temps, les relations de l'Université de Chicago avec l'Université catholique deviendront moins apparentes et s'oublieront plus facilement. En outre, le temps fera justice de l'idée fausse que tous les économistes de la Católica sont conservateurs en politique. » (*Participant training report*, 1964, p. 11 et 12.)

Ainsi, le transfert de science économique opéré vers le Chili par le gouvernement américain et une des principales universités américaines s'est réalisé d'une façon efficace mais particulière ; il apportait à un pays d'Amérique latine en lutte de classes idéologique ouverte une science économique considérée le plus souvent comme « conservatrice », qui devait aider le Chili à résoudre ses problèmes économiques sur la base des principes qu'elle prônait ou du moins pousser l'État à agir en ce sens. Étant donné la nature de la lutte chilienne, il était logique que la plupart des économistes formés à Chicago se rangent politiquement du côté de la droite, une droite qui, si l'on se reporte à notre analyse du développement dépendant, ne pouvait prendre le pouvoir que par une intervention militaire. Cela ne signifie pas que ces économistes aient été directement impliqués dans les événements d'après 1973 ; ce que nous voulons dire, c'est que la politique qu'ils préconisaient ne pouvait être appliquée, dans le contexte chilien des années 60 et du début des années 70, que par un État répressif. La classe ouvrière et la paysannerie organisées n'allaient certainement pas user de leur bulletin de vote pour s'imposer à elles-mêmes le coût de ce mode de développement — un coût que les militaires les forcèrent à accepter. Le rôle des économistes était d'élaborer une politique économique propre à maximiser l'accumulation du capital dans les conditions nouvelles de « liberté du marché », en assurant au régime militaire le support idéologique (le « savoir expert », selon l'expression de Poulantzas) dont il avait besoin. Sous ce régime, la question de la légitimation par l'accroissement de la valeur du travail perdait beaucoup de son importance ; l'accumulation du capital devenait en soi à peu près le seul critère d'appréciation des résultats obtenus par l'État. C'était justement en cela que les économistes de l'école de Chicago étaient le plus experts. Certains des diplômés du programme, avec leur haut niveau de qualification économique, devinrent des intermédiaires très efficaces auprès des banques américaines, obtenant pour le Chili des capitaux d'investissement internationaux même lorsque le gouvernement des États-Unis, lui-même soumis à des pressions intérieures de la part de ceux qui contestaient la légitimité de son action, supprima à ce pays son aide économique.

Études conjointes sur l'intégration économique latino-américaine (ECIEL)

Notre seconde étude de cas concerne un transfert de science économique vers l'Amérique latine de caractère très différent. Le programme de recherches en coopération ECIEL — auquel participent des centres de recherche économique de la plupart des pays d'Amérique latine — a lui aussi son origine dans le Chili des années 50, ce qui n'a rien de surprenant : en effet, juste avant que l'Université de Chicago mette en route son programme d'échanges avec l'Université catholique (Católica), l'Université nationale réorganisait, en 1954, son propre centre de recherche économique (y ajoutant par la suite une école d'études économiques supérieures — ESCOLATINA), en faisant venir de New York un Américain, Joseph Grunwald, pour diriger le centre. Les premiers étudiants qui suivirent les cours de l'Université de Chicago (en 1955) étaient des étudiants de l'Université nationale et non de la Católica, et l'un de ceux qui arrivèrent avec le premier groupe dans le cadre du contrat Católica-Chicago (Carlos Massad) devait, succédant à Grunwald, devenir par la suite le directeur de l'Institut d'économie de l'Université nationale[5]. Sept ans plus tard, lorsque Grunwald retourna aux États-Unis, il utilisa ses relations avec d'autres centres de recherche économique latino-américains pour mettre sur pied — en 1963, à la Brookings Institution de Washington — un programme de recherches associant l'Institut des sciences économiques de l'Université du Chili, le Centre de recherche économique de l'Institut Di Tella (Buenos Aires) et l'Institut des sciences économiques de la Fondation Vargas (Rio de Janeiro). Ensemble (avec l'aide de la Fondation Ford et, par la suite, de la Banque interaméricaine), ils se lancèrent dans une entreprise ambitieuse qui allait devenir l'ECIEL. Ce programme, auquel participaient à l'origine (en 1963) 3 instituts membres, comptait 25 adhérents répartis dans 13 pays en 1974 (date à laquelle la coordination du projet cessa d'être assurée par la Brookings Institution pour être transférée dans les bureaux de l'ECIEL, à Rio) et, en 1979, 45 membres et membres associés, répartis dans 17 pays. Le projet se porte toujours bien.

La conception de l'ECIEL procédait, dès le début, du mouvement latino-américain d'intégration économique, concrétisé par le Traité de Montevideo de 1961, qui avait créé l'Association latino-américaine de libre-échange. C'est dans ce contexte conceptuel/idéologique que fut organisé l'ECIEL pour réunir les économistes latino-américains afin de donner à l'intégration économique une infrastructure scientifique sociale. Grunwald écrivait en 1965 :

« Pour donner de bons résultats un effort de ce genre doit porter sur un domaine de recherche qui soit de nature à stimuler l'imagination des participants. Les études relatives à l'intégration économique de la région

répondent à cette condition en raison du vif intérêt que ce problème suscite en Amérique latine. Néanmoins, toute entreprise scientifique exige certains sacrifices d'imagination ; le sujet d'étude général doit être ramené aux limites d'un problème précis et tout travail de recherche sérieuse est nécessairement ardu et minutieux. » (Grunwald, 1966, p. 70-71.)

Et Felipe Herrera, directeur du programme ECIEL de 1974 à 1980, a déclaré que le but était de « [...] favoriser la coopération latino-américaine aux fins de la création, du développement, de l'adaptation et de l'échange réciproque de technologie et d'information scientifique et améliorer la formation et l'utilisation des ressources humaines, éducatives, scientifiques et culturelles » (Herrera, 1979, p. 7).

Les recherches elles-mêmes visaient à produire des données et des analyses destinées à faciliter la planification des investissements dans la région : « L'objet direct du programme commun est de commencer à combler cette lacune et de fournir les informations utiles à la planification des investissements de la région. » (Grunwald, 1966, p. 63.) Le programme visait, en même temps, à développer la recherche en coopération entre les économistes de différents pays et à élever le niveau de la science économique dans les centres de recherche « plus faibles ». Les économistes participants poursuivaient — et poursuivent encore — ces buts en se réunissant deux fois par an dans une des institutions membres. Les détails méthodologiques et pratiques des projets de recherche sont discutés lors de ces réunions, qui jouent le rôle d'ateliers de formation. En outre, des « experts » se rendent occasionnellement dans les institutions membres pour donner des consultations sur le terrain. Chaque institution participant à un projet est responsable de l'élaboration de l'étude sur son pays et notamment de l'interprétation des données qu'elle a rassemblées à son sujet. Le coordonnateur, à Washington jusqu'en 1974 et maintenant à Rio, est responsable de l'étude comparative. Parmi les études réalisées depuis la fin des années 60, on peut citer : *L'industrialisation dans un marché commun latino-américain* (1972), *La structure des salaires industriels en Amérique latine* (1979), *La structure et le niveau des prix et des produits réels en Amérique latine* (1974) et *Les revenus et les dépenses des familles urbaines en Amérique latine* (1977). Toutes ces études utilisent une grande quantité de données statistiques, et leurs analyses sont axées sur la comparaison entre les structures de coûts, de dépenses, de prix, de salaires, etc., des différents pays latino-américains.

Le programme ECIEL représente donc une autre tentative, manifestement couronnée de succès, pour édifier une science économique en Amérique latine. Il n'est pas douteux que ce programme, tout comme celui de l'Université de Chicago, a augmenté les capacités de recherche économique de l'Amérique latine. Il a également permis de rassembler une quantité énorme de données, dont l'analyse a fourni des informations précieuses sur le développement économique latino-américain. La

méthodologie économique suivie a été et reste empiriste et positiviste, le motif invoqué étant que seul ce type de méthodologie est assez « neutre » pour pouvoir être utilisé dans des projets de recherche auxquels participent de nombreux centres de recherche universitaires différents, privés ou gouvernementaux, dans des pays d'orientations politiques dissemblables. Les données statistiques sont intrinsèquement apolitiques, disent les administrateurs de l'ECIEL, et puisque les objectifs du programme sont la coopération, l'élévation du niveau de la science économique dans la région et la réunion d'informations utiles à l'intégration économique, ces objectifs sont tous trois mieux servis par la collecte de données et leur analyse comparée qu'ils ne le seraient par l'utilisation de ces données à des fins d'études d'économie politique.

On pourrait même dire que l'ECIEL n'était et n'est pas vraiment en soi un transfert de science économique des États-Unis vers l'Amérique latine, mais plutôt un échange opérant un transfert de science des institutions latino-américaines « fortes » vers les institutions « faibles ». C'est bien là, en effet, une caractéristique précise du programme ECIEL considéré dans son déroulement continu. Mais, dans la pratique, la méthodologie vient des États-Unis soit par le canal des Latino-Américains formés aux États-Unis (considérés comme les plus compétents des économistes de la région), soit directement par celui de consultants américains qui injectent les techniques statistiques sophistiquées nécessaires à beaucoup de ces études, notamment aux études sur les prix et la consommation. Non qu'il y ait quelque chose de « mal » dans une telle procédure de formation, mais cela montre bien que les enseignements ont une orientation particulière, qui est en fait celle de l'économie néoclassique américaine empiriste et positiviste. En vérité, les paradigmes qui ressortissent à d'autres doctrines sont rarement, s'ils le sont jamais, envisagés dans les études comparatives de l'ECIEL. Comme la plupart des instituts de science économique d'Amérique latine s'identifient idéologiquement avec la science économique américaine dominante, il est logique que la doctrine économique néoclassique soit la base sur laquelle se fonde normalement la coopération entre ces instituts. S'il en était autrement, le programme se « politiserait ».

Tout cela nous ramène à notre idée que les économistes n'admettent pas de bon gré que leur travail est politique, surtout quand il s'appuie sur des données et des analyses statistiques. Nous avons émis l'idée que c'est exactement ce genre de recherches « apolitiques » faites dans le contexte du développement capitaliste qui, par sa nature même, soutient nécessairement le processus d'accumulation du capital. Dans le cas du programme ECIEL, les études comparatives internationales sont impliquées dans une situation encore plus complexe. Étant donné que l'intégration latino-américaine, sous la forme d'une coopération directe entre les entreprises latino-américaines privées ou publiques, ne s'est jamais matérialisée, et que le développement industriel latino-américain est

étroitement relié au système mondial par les entreprises transnationales, les études comparées rendent surtout service non pas tant aux planificateurs qui cherchent à réaliser l'intégration des entreprises d'État de la région qu'aux entreprises transnationales ayant leur siège dans les métropoles, qui se livrent pour leur propre compte, entreprise par entreprise, à une sérieuse planification au niveau régional. Ce sont ces grandes entreprises privées qui sont à même de tirer parti des données contenues dans les études ECIEL pour arrêter leur stratégie d'investissement régionale.

Pour en revenir à notre analyse de l'hégémonie et de la contre-hégémonie envisagées dans un contexte de dépendance, nous sommes d'avis que le programme ECIEL favorise un développement transnational basé dans la métropole même si son but est de constituer un fonds d'informations aux fins d'une industrialisation « indépendante » à base régionale. Il y arrive parce qu'il fait abstraction des conditions historiques, idéologiques et matérielles propres à l'Amérique latine. Ainsi, au lieu de procéder à une analyse économique qui aiderait à la compréhension de ces conditions matérielles et idéologiques, notamment du rôle des économies latino-américaines dans le système mondial, et contribuerait par là à susciter une idéologie contre-hégémonique, l'ECIEL, consciemment ou inconsciemment, contribue à perpétuer la transnationalisation de l'industrie par la métropole, parce que seules les transnationales sont en mesure d'utiliser les informations comparatives fournies par les études ECIEL. Le postulat qui sous-tend le programme ECIEL est que la régionalisation constitue la voie du développement « indépendant », mais, en fait, les conditions historiques actuelles de la dépendance latino-américaine sont telles que la « solution » ECIEL qui est censée y mettre fin ne va pas dans le bon sens. En outre, un programme de recherches de cette ampleur, surtout avec sa méthodologie empiriste, a besoin de financements massifs pour atteindre ses objectifs de recherche. Ces financements proviennent de centres de recherche économique nationaux qui sont généralement eux-mêmes tributaires des fonds publics, d'institutions internationales (Nations Unies, Banque interaméricaine, Fondation Rockefeller, Agency for International Development, Fondation Ford, etc.) et du gouvernement brésilien (de 1974 à ce jour). L'apport annuel des institutions internationales et du Brésil s'élevait à lui seul à environ 1,2 million de dollars à la fin des années 70. Ce type de financement — compte tenu en particulier de ses sources — implique nécessairement qu'une pression s'exerce sur l'ECIEL pour qu'à tout le moins il s'abstienne de critiquer les fondements du développement capitaliste dans la région. L'ECIEL doit, par conséquent, même inconsciemment, favoriser la reproduction de l'accumulation capitaliste dépendante pour obtenir des fonds, particulièrement de sources nationales latino-améri-

caines. Une recherche contre-hégémonique signifierait la fin des financements ; or des financements massifs sont indispensables à la poursuite du programme sous sa forme actuelle.

Résumé des études de cas

Ces brèves présentations de deux cas très différents de transferts de science économique vers l'Amérique latine (probablement les deux principaux effectués pendant la dernière génération) montrent qu'un effort délibéré a été fait au Chili, dans les années 50, pour influencer la politique économique chilienne et établir une base idéologique solide sur laquelle modifier la façon dont l'État gère le processus d'accumulation du capital, et qu'un autre effort délibéré a été fait au niveau régional, avec des intentions très différentes, pour modifier la politique des États. Dans les deux cas, et dans une optique idéologique différente, c'est l'approche empiriste-positiviste américaine qui a servi de base à l'amélioration de la qualité de la science économique. Dans le premier cas étudié, seul un changement radical de régime a permis la mise en œuvre des politiques préconisées ; ce changement a eu lieu à cause de l'incapacité dans laquelle se trouvait l'État démocratique dépendant de résoudre la lutte des classes chilienne et grâce à l'idéologie économique déjà en place, qui tendait à justifier et à développer le processus d'accumulation du capital dans les nouvelles conditions politico-économiques, fortement autoritaristes. Ce changement de régime et l'idéologie économique qui l'a favorisé répondaient aux besoins d'un important secteur de la classe capitaliste du pays, dont les sociétés transnationales. Dans le second cas, le but politique en fonction duquel était établi le programme — l'intégration latino-américaine — n'a pas été atteint, en grande partie parce qu'il n'est pas dans la logique historique du développement capitaliste dépendant ; aussi les recherches effectuées n'ont-elles jamais été ordonnées aux intentions annoncées. En revanche, l'idéologie ou la méthodologie utilisée pour la recherche n'était pas incompatible avec le processus du développement capitaliste dans sa forme historique. En tout cas, les sociétés transnationales ont su la mettre à profit pour favoriser leur propre conception de l'intégration régionale et pour améliorer l'efficacité de leurs décisions. D'autre part, comme les études visent à la neutralité et sont centrées sur des analyses descriptives empiriques plutôt que sur l'analyse de la nature du développement capitaliste dépendant dans chaque pays, on n'y trouve généralement rien qui soit de nature à perturber l'hégémonie de la classe dirigeante ; elles peuvent donc, même implicitement, apporter un soutien au processus actuel de développement capitaliste dépendant. Comme en outre le programme est financé principalement par des gouvernements nationaux et par la Banque interaméricaine, et que rares sont les gouvernements de la région totalement démocratiques, les études nationales ne peuvent pas critiquer

ouvertement les politiques locales même quand les données le justifieraient.

J'ai essayé de mettre en relief deux points importants. Premièrement, la recherche économique fait partie de la lutte des classes et ne peut en être dissociée. La méthodologie économique a été élaborée dans les pays capitalistes avancés, dans le cadre d'un processus politique historique ; elle a joué et joue un rôle dans ce processus. Les économistes sont donc des acteurs de l'histoire et y jouent un rôle politique. Dans bien des cas, comme nous l'avons montré, ils sont parfaitement conscients de ce rôle, même lorsqu'ils se retranchent derrière l'« objectivité scientifique ». Quand il y a transfert de science économique des États-Unis vers l'Amérique latine, il s'agit d'un transfert d'économie « politique », science qui s'est développée en tant que partie intégrante de la lutte des classes dans la métropole. Deuxièmement, la science économique ainsi transférée est insérée dans la situation historico-structurelle du pays ou — s'agissant du second cas étudié — de la région considérée et elle joue un rôle politique ou idéologique dans le cadre de la lutte des classes de cette nation ou région. Il ne peut en être autrement. Son rôle est défini par la nature de la lutte et elle participe à cette lutte d'une façon ou d'une autre. Elle n'en reste pas à l'écart, pas plus qu'elle ne peut se situer au-dessus d'elle. Nous avons essayé de montrer que l'Amérique latine a connu au cours du dernier demi-siècle une évolution particulière et que le transfert de science économique qui a eu lieu participe de cette évolution. Dans un cas, il y a contribué d'une façon très claire en raison de la configuration particulière des forces qui étaient en présence au Chili au début des années 70 et de l'incapacité dans laquelle se trouvait la démocratie chrétienne ou l'Unité populaire d'établir leur hégémonie et de résoudre la crise de l'accumulation. Dans le second cas (ECIEL), la contribution est moins évidente, mais l'idéologie de sa méthodologie est telle que, s'insérant dans les conditions historico-structurelles actuelles de l'Amérique latine, ce transfert soutient l'investissement transnational privé et le développement capitaliste dépendant, y compris dans sa forme militaro-bureaucratique. Il ne favorise pas la formation d'une contre-hégémonie parce qu'il fait totalement abstraction des conditions historiques mêmes dans lesquelles il s'insère et de ses propres origines idéologiques et méthodologiques.

Les implications pour le développement endogène

Paradoxalement, l'exemple même des programmes de l'Université de Chicago et de l'ECIEL montre qu'il est possible d'organiser une science économique contre-hégémonique efficace — les modèles qu'ils consti-

tuent présentant l'un et l'autre d'importants éléments de progrès de la science économique au sein de sociétés dépendantes — et d'utiliser, ou d'essayer d'utiliser, la science économique pour mettre au point des politiques ne correspondant pas entièrement aux idées des bureaucraties d'État locales. Ainsi, du point de vue de l'organisation, nous sommes à même de dire qu'il est possible de développer la science économique dans des directions particulières, notamment au moyen de projets de recherche réalisés à la périphérie et ayant pour objectifs à la fois de former des économistes locaux et d'orienter dans un sens nouveau l'analyse de politique économique au niveau de chaque pays et de chaque région (Amérique latine, Afrique australe, Asie du Sud-Est). Les projets de formation et de recherche que nous avons examinés devront, du fait de leur efficacité sur ces deux plans, être soigneusement étudiés par tout groupe qui essaierait d'organiser la création d'une science économique propre à favoriser le développement endogène. Le programme ECIEL offre en outre un excellent exemple d'organisation de la coopération régionale entre centres de recherche économique et de formation d'économistes dans un pays d'une région par des économistes d'un autre pays de la même région.

En revanche, ni l'un ni l'autre de ces programmes n'aboutit à la création d'une science économique concourant de façon spécifique au développement endogène. Le développement endogène — comme je l'ai indiqué ailleurs (voir Carnoy, 1980) — est un développement dans lequel les masses participent aux décisions économiques et politiques. Cette définition vaut aussi bien pour les sociétés périphériques que pour les sociétés métropolitaines. Car seule cette participation des masses peut permettre à ceux qui sont concernés par les politiques de développement de concourir à la détermination de la nature du développement et d'avoir leur part de ses fruits. Le développement n'est pas seulement l'accroissement de la production de biens matériels par habitant, mais aussi le processus même du changement. Associer les masses au processus de développement et à sa maîtrise est la seule façon de garantir qu'il s'appuiera bien sur les masses, c'est-à-dire qu'il sera endogène. Une science économique visant au développement endogène doit par conséquent être axée sur la maximisation de la production dans un contexte de participation des masses. En pratique, cela signifie qu'elle doit maximiser les revenus, non les profits, l'emploi, non le capital, la qualité de la vie et non la rémunération du capital privé (ou même d'État). Il doit y avoir accumulation pour augmenter le bien-être matériel, mais cette accumulation doit se faire dans des conditions différentes et avec des buts différents de ceux que postule la science économique néoclassique.

Cela nous amène à une seconde position, qui est l'objet essentiel de notre essai : pour qu'il puisse y avoir développement endogène, les bases de la production capitaliste et bureaucratique d'État — les rapports de production — doivent être modifiées. C'est là une condition nécessaire,

sinon suffisante, du développement endogène. Il ne peut y avoir de participation des masses aux décisions économiques et politiques quand le capital est entre les mains de personnes privées ou d'un État bureaucratique autoritaire. Le développement capitaliste et bureaucratique d'État, y compris le développement capitaliste dépendant, peut bien accroître le produit national et maximiser le rendement du capital, mais il ne peut permettre, et ne permet pas, un processus de développement dans lequel c'est la masse des travailleurs qui façonne ce processus selon son propre intérêt et pour son propre bien-être. Par conséquent, réaliser le développement endogène signifie changer les rapports de production et la participation politique dans ces économies à participation restreinte. Les économistes qui veulent instaurer les conditions du développement endogène doivent donc chercher à élucider la nature du développement capitaliste ou bureaucratique d'État et de la voie à suivre pour le changer en un développement endogène. C'est là une recherche contre-hégémonique, une recherche qui, d'une part, comporte une étude critique de la nature des différentes formes de développement capitaliste et bureaucratique d'État, analysées dans leur contexte historico-structurel, et, d'autre part, montre la voie de politiques de développement nouvelles qui soient fondées sur la participation des masses et qui contribuent à la reproduire, notamment au moyen d'institutions comme l'État, les organisations de travailleurs, l'enseignement, les médias, etc. Seule pareille analyse économique peut ouvrir la voie d'un développement nouveau (endogène), au lieu de concourir à la régulation du conflit de classes et à la reproduction de l'accumulation du capital.

Notes

1. Une des raisons pour lesquelles Offe, Block et Skocpol peuvent ignorer cette question est qu'ils contestent la possibilité d'une domination de classe « consciente ». Selon une telle hypothèse, la classe hégémonique de Gramsci ou le bloc de pouvoir de Poulantzas ne sauraient exister, parce que la classe capitaliste (de même que la classe ouvrière) est incapable de s'organiser pour résoudre les contradictions du développement capitaliste.
2. Pour Mandel (1974), la raison pour laquelle la bourgeoisie « semi-coloniale » ne peut assimiler les masses tient à la nature de la domination bourgeoise dans les sociétés dépendantes : cette domination est fondée sur une combinaison de moyens d'exploitation, et non sur la seule exploitation qui s'exprime par la relation salaires/capital. Cela reflète le caractère hybride des rapports de production dans ces sociétés, ainsi que leur dépendance à l'égard des économies métropolitaines. Au lieu d'essayer d'éliminer ces rapports de production précapitalistes (comme a essayé de le faire le capital industriel dans l'Europe des XVIIe et XIXe siècles, le capital impérialiste a profité de leur survivance. Même alors, l'État semi-colonial ne représente qu'une variante de l'État bourgeois (p. 17). Le caractère hybride de ces rapports de production fait que les masses

ne sont que partiellement intégrées dans la production marchande, ce qui fait que les rapports de l'économie marchande ne sont pas distribués dans l'ensemble de la population. En même temps, le long processus continu d'accumulation du capital, dirigé par la bourgeoisie ou la classe dominante du pays, qui assurerait une croissance économique soutenue et « normaliserait » le règne de cette classe dominante aux yeux des masses populaires, fait défaut.

3. Pour plus de détails sur le développement de cet État entrepreneur dans le contexte brésilien, voir : F. H. Cardoso, *O Modelo Politico Brasileiro* (1972).
4. Le second projet, que nous n'examinerons pas ici, a démarré en 1962 à l'Université de Cuyo, à Mendoza, en Argentine, avec la participation de l'Université de Chicago et d'enseignants de l'Université catholique du Chili. Il s'inspirait pour l'essentiel du programme d'enseignement original de l'Université catholique, avec cette différence majeure qu'un programme de maîtrise était prévu à Cuyo pour améliorer la préparation des candidats à l'admission à l'Université de Chicago. En outre, des professeurs de l'Université de Chicago participaient directement à l'enseignement à Cuyo, mais non au Chili.
5. Dans un certain sens, cela vient conforter la thèse de l'Université de Chicago selon laquelle les diplômés de leur programme représentaient « des positions et des affiliations politiques diverses », car l'Instituto de Economia regroupait d'une manière générale des partisans de la démocratie chrétienne (PDC) plutôt que des conservateurs. Beaucoup plus tard, en 1970, l'institut allait même se scinder en deux fractions, dont l'une soutenait l'Unité populaire et l'autre l'opposition.

Bibliographie

BLOCK, Fred. 1980. Beyond relative autonomy : State managers as historical subjects. *Socialist register*, p. 227-242.

(The) BROOKINGS INSTITUTION. The programm of joint studies on Latin American economic integration (ECIEL). Washington, D.C., 1972.

CARDOSO, Fernando Henrique ; FALETTO Enzo. 1979. *Dependency and development in Latin America*. Berkeley, University of California Press.

CARNOY, Martin ; *et. al.* 1979. *Can educational policy equalize income distribution in Latin America ?* Geneva, ILO.

—. 1980. *Cultural imperialism, cultural development, and economic development*. Paris, Unesco. Multigraphié.

GRAMSCI, Antonio. 1971. *Selections from prison notebooks*. New York, International Publishers.

GRUNWALD, Joseph. 1966. A joint project on industrial integration in Latin America. *Training an research in development*. Paris, OCDE.

HERRERA, Felipe. 1979. *Five years of the academic service of Latin America, 1974-1979*. Rio de Janeiro, ECIEL.

MANDEL, Ernest. 1974. Classes sociales et crise politique en Amérique latine. *Critiques de l'économie politique*, n° 16-17, avril-septembre, p. 6-41.

MILIBAND, Ralph. 1969. *The State in capitalist society*. Londres, Winfield and Nicholson.

O'CONNOR, James. 1973. *The fiscal crisis of the State*. New York, St. Martin's Press.

OFFE, Claus. 1974. Structural problems of the capitalist State : class rule and the political system. On the selectiveness of political institutions. Dans : Von BEYME (dir. - publ.). *German political studies*, vol. 1. Beverley Hills, Sage Publications.

O'DONNELL, G. A. 1972. *Modernizacion y autoritarismo*. Buenos Aires, Editorial Paxidos.

ORGANISATION DES NATIONS UNIES. 1949. Commission économique pour l'Amérique latine, CEPAL. *Economic survey of Latin America.* New York.

POULANTZAS, Nicos. *State, power, socialism.* Londres, New Left Books, 1978.

UNIVERSITY OF CHICAGO. Department of Economics. 1956-1964. *The Chile Project.* Various reports to AID under contract AID/W-74.

—. 1964. *Participant training in the Chile Project of the University of Chicago and the Agency for International Development under contract AID/W-74.* Multigraphié.

DEUXIÈME PARTIE

Le débat théorique

La seconde partie de cet ouvrage pose le problème du système de transfert quant au fond, c'est-à-dire quant à la nature du message transféré, quant à la possibilité qu'il y a ou non de modifier aujourd'hui le contenu de ce message dominant. Après avoir mis en évidence la relativité des concepts de base de la connaissance économique dominante, cette seconde partie s'attachera donc à montrer comment se pose la mise en valeur de connaissances économiques dans d'autres systèmes culturels que celui où elle a officiellement émergé.

La contribution d'A. Caillé, « Deux mythes modernes : la rareté et la rationalité économiques », montre comment de tels concepts sont propres à la pensée moderne, et comment les oppositions savamment entretenues par la raison pratique entre fins et moyens, nature et culture, etc., constituent autant de pseudo-dichotomies parfaitement abusives. On peut dès lors se demander si, derrière le discours sur la rationalité, le principal objectif n'est pas de soumettre l'ensemble des activités à l'ordre formel de la marchandise et si la pensée moderne, en économie, ne se réduit pas à un économisme, intellectualisant les contraintes de la rareté beaucoup plus qu'elle ne reconnaît les évidences. Il convient dès lors de se demander si cette raison, qui ne peut être définie rationnellement, ne doit pas l'être de manière historique, et si l'on ne doit pas remonter le cours de cette science qui a fait de l'utilité et de la matérialité des catégories anthropologiques. Pour les pays en développement, le problème peut dès lors être traduit en des termes immédiatement « politiques » : ne doivent-ils pas viser à l'autosuffisance alimentaire fût-ce au prix d'une certaine pauvreté (mais non pas de la misère), plutôt que vivre sur un mode de dépendance extérieure qui effacera leur identité tout en accentuant la misère de certains groupes au profit d'une hypothétique espérance de gain monétaire ? Autrement dit, ne faut-il pas faire l'économie de l'économique, tel que ce dernier thème est ordinairement reçu ?

La contribution de M. Eslami, « Science économique et Islam », montre comment le recours à d'autres cultures que la culture « occidentale » permet de relativiser les connaissances économiques qu'elle véhicule et, ce faisant, d'éviter

un certain nombre des distorsions et des biais qu'elle ne cesse d'entraîner dans les faits.

Le cas de l'Islam a été privilégié dans la mesure où il s'agit effectivement d'une pensée et d'une culture dont les implications économiques tranchent nettement avec certaines des constructions et des recommandations de l'analyse économique dominante. Un certain nombre de thèmes fondamentaux sont donc évoqués : justice, propriété et appropriation, répartition et limitation des richesses, usure, exploitation, etc., et, à chaque fois, M. Eslami montre comment les positions économiques de l'Islam se différencient très nettement de celles inspirées par l'« éthique du capitalisme ». On constate en particulier que les dichotomies sur lesquelles l'analyse orthodoxe est construite : fin / moyens, morale / économie, justice distributive / justice commutative, laissent la place à des visions beaucoup plus intégrées... La dimension sociale de l'économie est donc omniprésente et les freins ou les contraintes que l'analyse économique transfère systématiquement du niveau individuel au niveau macro-économique sont ici articulés à celui de l'individu. Sans doute ne dispose-t-on pas ici de paradigmes alternatifs, ou d'une vision systématique et cohérente de l'ensemble des phénomènes économiques. Mais les thèmes qui sont développés accentuent la relativisation du paradigme dominant en même temps qu'ils jettent des éclaircissements nouveaux sur certains thèmes du développement.

Deux mythes modernes : la rareté et la rationalité économiques

Alain Caillé

« Au commencement, *in illo tempore*, était la rareté matérielle. » Ainsi débute le mythe d'origine des sociétés contemporaines. Il poursuit : « Les hommes, à peine sortis de l'état de nature, ne parvenaient à survivre qu'à grand-peine, au prix d'un labeur incessant et de famines chroniques. La terreur inspirée par le spectacle des forces naturelles, la crainte de ne pouvoir pas manger demain, inspiraient des représentations du monde naïves et fantaisistes, pour tout dire irrationnelles. On croyait voir des esprits partout. Cela n'arrangeait pas les choses. Au lieu de se penser comme les véritables producteurs des biens matériels et de leurs rapports sociaux, les hommes s'imaginaient les jouets de forces étrangères et fantastiques, s'enfermant ainsi davantage encore dans le cercle vicieux de l'impuissance et de la misère.

» Peu à peu, cependant, ce qui devait se révéler par la suite, longtemps après, comme le bien le plus précieux de l'humanité, la Raison, se mit à émerger. Timidement tout d'abord. Assez toutefois pour que soit dépassé, par endroits et par périodes, le seuil de la simple survie et qu'apparaisse un surplus de biens[1]. »

L'histoire de l'humanité est celle d'une lutte entre la rareté matérielle et la rationalité, définie comme un alliage complexe de science, de technique et d'une justice fondée sur l'équivalence. Les tâches actuelles consistent à résorber les derniers secteurs d'irrationalité au profit du marché ou du plan, ou d'une combinaison quelconque des deux. Dans tous les cas doit triompher le sujet rationnel, que celui-ci se présente sous la forme de l'individu, du groupe, de la classe ou de l'État. On se propose, ici, de réfléchir sur les deux notions centrales du mythe, la rareté et la rationalité, spécialement dans sa dimension économique.

Questions de méthode

Il semble qu'il y ait deux manières de s'interroger sur la rareté et la rationalité économiques. La première consiste à les considérer comme les concepts et objets centraux d'une discipline scientifique, l'économie politique. C'est à celle-ci et à quelques disciplines annexes comme l'histoire ou l'anthropologie économique qu'il conviendrait de demander quelles définitions elles en donnent et comment elles se proposent de résoudre les problèmes réels auxquels ils renvoient. Problèmes de taille puisqu'il ne s'agit pas d'autre chose, en un mot, que de la misère humaine, notamment matérielle. La démarche à suivre serait relativement aisée. On pourrait montrer les divergences et les convergences entre les écoles, se demander s'il y a progrès dans les conceptualisations, pointer leurs limites, souligner que la réalité résiste aux ambitions de la théorie et probablement, pour finir, en appeler à quelque coopération interdisciplinaire.

A quoi il faut ajouter, du point de vue de la réflexion entreprise par l'Unesco sur le transfert international des connaissances, que les perspectives de transfert seraient, ici, fort limitées et l'échange entre l'Occident et le reste du monde singulièrement inégal. L'économie politique en tant que telle relève, à l'origine tout au moins, d'un discours spécifiquement occidental. Aux yeux de la culture européenne contemporaine, rareté et rationalité économiques représentent des dimensions anthropologiques primordiales, constitutives de toute vie en société. Seulement, si elles ont toujours été des problèmes en soi, objectifs, ce n'est qu'en Europe, vers la fin du XVIIIe siècle qu'elles se sont révélées comme problèmes pour soi, conscients. Sauf quelques prémonitions et anticipations, il n'y aurait donc pas grand-chose à rechercher en ce domaine dans les autres cultures. Le seul transfert envisageable serait unilatéral et consisterait en la diffusion universelle de la raison économique telle que la conçoit l'Occident. C'est d'ailleurs ce qui se passe, dans les faits, de manière massive.

L'autre façon de procéder, celle bien sûr qu'on entend esquisser ici, peut paraître plus singulière. Elle se constitue d'un refus. Celui de reconnaître à priori davantage de légitimité, de vérité ou de réalisme à la manière occidentale, « scientifique », de considérer les choses qu'à d'autres. Si les civilisations non occidentales n'ont rien vu là où l'Europe croyait déceler la réalité même, c'est peut-être parce qu'il n'y avait quelque chose à voir qu'aux yeux de l'esprit (*mind's eyes*) européen et que cette réalité n'était rien d'autre que celle de cet esprit. Là où l'Inde du Rigveda faisait présider aux destinées matérielles les Natsayas, la Rome antique Quirinus, la mythologie scandinave Freyr, les Aztèques Quetzalcoatl et les « quatre cents lapins », l'Égypte Osiris, là où, dans toutes les civilisations non industrielles, intervenaient les innombrables dieux et déesses de la fécondité et de la nature, l'Occident croit au règne des dieux (ou des démons) rationalité, rareté et sujet économiques.

La différence, dira-t-on, c'est que, dans un cas, entrent en scène les divinités anthropomorphes ou thériomorphes tandis que, dans l'autre, il s'agit d'abstractions impersonnelles. Voire ! Pour être personnalisées, les divinités traditionnelles, si tant est qu'il s'agisse toujours de divinités, n'en représentent pas moins des fonctions en elles-mêmes impersonnelles. Et, à l'inverse, il n'est pas certain que nos notions abstraites, dont nous sommes si fiers, ne jouent pas le rôle autrefois imparti aux divinités personnelles. Un bon exemple d'une telle substitution est fourni par le zoroastrisme, dont Georges Dumézil résume comme suit un des aboutissements essentiels :

« Ainsi, l'équipe indo-iranienne des dieux souverains, majeurs et mineurs, a été tout entière conservée dans la réforme zoroastrienne, avec les rapports entre ses termes, chaque terme présentant, à la place du dieu, une abstraction qui exprime un élément essentiel de sa définition ou de sa fonction[2]. »

De même, la pensée chinoise classique, celle du confucianisme, du taoïsme ou de l'école des cinq éléments, ne fait pas intervenir des dieux mais un ordre. Considérées de ce point de vue, les différences entre les écoles économiques ou philosophiques contemporaines ne sont guère plus significatives, ni moins il est vrai, que les discussions sur les rôles respectifs joués par Thor et Freyr dans la fertilité et l'abondance générale ou que la question de savoir si les Natsayas sont des dieux, version indienne, ou des démons, version iranienne. A cela près toutefois, qui n'est pas rien, que nous ne vivons pas dans la Scandinavie ou dans l'Inde et l'Orient anciens. C'est ici qu'intervient la question de la réalité contemporaine qui semble condamner, à un double titre, notre position de principe :

La rareté, la misère et la pénurie matérielles ne sont pas des divinités, des notions métaphysiques ou mythologiques, mais des faits dramatiquement tangibles. A cette misère réelle, ajoutera-t-on, il ne peut exister de solutions que réalistes, celles que dicte la rationalité économique, par définition réductrice de rareté.

Il serait donc oiseux, ou même odieux, de mettre sur le même plan des symbolismes passés et dégradés, d'une part, et, d'autre part, la science qui, seule, aurait vocation à s'en tenir à la matérialité des faits.

Ces objections appellent de nombreuses remarques. On se bornera à quelques commentaires. Le fait de la rareté matérielle n'éclaire en rien sur ses origines. Selon l'ensemble des mythologies et des conceptions religieuses, une certaine rareté résulte de la séparation du Ciel et de la Terre et de l'hiatus infranchissable qui s'est instauré entre eux. Elle est le corrélat d'une division. Pour l'Occident, libéral ou marxiste, la rareté est d'ordre naturel. Mais s'agit-il dans tous ces cas de la même rareté et, si oui, où se noue l'identité ? En un lieu peut-être moins réel que symbolique. Ou encore, il est possible que les formes primitives de la rareté, telle que nous l'entendons, trouvent leur origine dans la transformation des

sociétés « froides » en sociétés « chaudes » (Lévi-Strauss), dans le fait de leur propulsion dans l'historicité. Et les formes développées de cette rareté, la misère moderne, ne sont peut-être que le résultat et la contrepartie de l'extension universelle de cette rationalité économique qui prétend, pourtant, la résorber.

Dès lors, la science elle-même n'est plus au-dessus de tout soupçon. Assurément, on ne peut que s'associer à son projet de rendre compte de la réalité par-delà les prénotions qui en obscurcissent la vision et à son refus de tenir aucune conception, si établie soit-elle, pour définitivement acquise. Cependant, la visée du réel n'est pas en elle-même une nouveauté. Pour la société du mythe, le sacré est le réel par excellence[3]. La science et la société modernes ne font peut-être qu'inverser les choses en posant que c'est le réel qui est le sacré par excellence. L'humanité, enfin, n'a pas attendu la science pour se méfier des opinions héritées. Bien plutôt, ce qui spécifie l'entreprise scientifique européenne est-il son désir de rendre le réel de part en part intelligible par le truchement d'une interprétation en principe intégralement mathématisable. Mais la relation d'incertitude qui unit déjà l'objet et le sujet de la science dans le cas de la physique quantique devient, à fortiori, plus incontournable encore pour la « science » économique et sociale, dont les titres à la scientificité sont d'ailleurs largement métaphoriques et sérieusement contestés par les représentants des sciences de la nature.

Incertitude incontournable parce que rien ne permet de décider au départ si la pertinence des sciences sociales, et notamment de la science économique, n'est pas exactement proportionnée au degré d'abstraction et de mathématisation des rapports sociaux qui s'opèrent, en son nom, par l'intermédiaire de la marchandise et de l'État. La mesure de la « rationalité » des sociétés ne serait alors pas autre chose que celle de leur soumission à l'ordre formel de la marchandise et de la norme étatique, et la raison rien d'autre que l'ombre projetée de l'imaginaire de la bourgeoisie. Car, et c'est là le point fondamental qu'on entend suggérer ici, les contraintes nées de la rareté économique ne s'inscrivent pas d'abord dans le réel, pas plus que les solutions dictées par la raison économique. On ne peut les comprendre, et les surmonter, qu'en montrant leur nature proprement symbolique et la manière dont elles accompagnent l'arbitraire culturel de l'Occident érigé en norme universelle[4].Avant de développer cette interrogation, il convient de revenir sur les deux thèmes centraux du mythe d'origine, la rareté et la propension à échanger selon une norme d'équivalence. C'est, en effet, dans la mesure même où l'économie politique et la science sociale estiment avoir affaire là à des réalités d'ordre ontologique qu'elles estiment, justement, pouvoir se constituer en sciences.

La rareté reconsidérée

La pensée moderne, celle qu'inaugure sans doute la Réforme, est avant tout un économisme. Sous ses deux formes aujourd'hui principales, libérale et marxiste, elle se caractérise par l'affirmation que, du point de vue de la société, l'économique est le seul réel, parce que et donc seul lieu de la nécessité. Le fait premier de l'histoire, celui sur la considération duquel il entend asseoir la science de l'histoire, ce discours qui mettra fin à l'idéologie, à la religion et à la philosophie, est, pour Marx, le suivant :

« Les hommes doivent être à même de vivre pour pouvoir faire l'histoire. Mais, pour vivre, il faut, avant tout, boire, manger, se loger, s'habiller et quelques autres choses encore. Le premier fait historique est donc la production des moyens permettant de satisfaire les besoins, la production de la vie matérielle elle-même, et c'est même là un fait historique, une condition fondamentale de toute histoire que l'on doit, aujourd'hui encore comme il y a des milliers d'années, remplir jour par jour, heure par heure, simplement pour maintenir les Hommes en vie[5]. »

Le reste — la conscience, les idées, la politique — le symbolique ne vient qu'après coup. Il est second, au plein sens du terme, de l'ordre de la « superstructure ». La pensée bourgeoise ne dit pas autre chose, elle qui se constitue justement sur le projet d'émanciper l'ordre économique de l'emprise de la religion et de l'État[6]. Même une réflexion comme celle de Jean-Paul Sartre, qui entend pousser à sa pointe extrême la critique de la pensée bourgeoise et affiner le marxisme en réintroduisant la subjectivité dans l'histoire, fait dépendre cette subjectivité d'une rareté primordiale[7].

Son apparente évidence

Cette affirmation du primat de la rareté peut sembler de l'ordre de l'évidence. Évidence au début de XIXe siècle, époque à laquelle se cristallise l'idée et où l'économie politique classique, de Ricardo à Malthus, fait de la mortalité ouvrière, par famine, le régulateur du niveau de salaire. Et à juste titre puisque la famine affectera les prolétariats européens jusque vers la fin du XIXe siècle. Évidence aujourd'hui où la faim est le principal fléau mondial. Évidence rétrospective des sociétés « primitives » dont la caractéristique la plus saillante aux yeux des observateurs européens était le faible développement matériel. A quoi il faut ajouter, pour aller dans le même sens et à l'encontre de notre propos apparent, que ce thème de la rareté se retrouve dans nombre de mythologies non occidentales. Mythes africains selon lesquels, en ce temps-là, « les hommes ne connaissaient pas la mort... ils ne travaillaient pas et trouvaient à portée de la main une nourriture abondante »[8]. De même, en Amérique du Sud, depuis au moins le début du XVIe siècle, avant la conquête coloniale, les Tupi-

Guaranis se lancent dans de lointaines, incertaines et meurtrières expéditions à la recherche de la « Terre sans Mal »[9].

En raison de leur caractère massif, ces considérations risquent de fourvoyer si n'est pas précisé l'enjeu du débat. Personne ne conteste que les hommes ne puissent vivre sans manger, et que cela impose des contraintes. Mais manger quoi ? Sans rouvrir un débat ancien, il faut quand même rappeler que les « besoins », pour s'étayer sur le biologique, n'en sont pas moins relatifs à des systèmes culturels, à une organisation symbolique en elle-même irréductible à la pénurie matérielle. La rareté, notamment contemporaine, n'est pas appréhendable indépendamment de la question de la répartition des richesses au sein des nations ou entre elles. Il faudrait cependant, pour que tienne la représentation que se donne l'Occident de l'histoire et de lui-même, qu'elle fût ce fait premier et irréductible. Or c'est là une thèse que les résultats récents de l'ethnologie rendent insoutenable.

La liquidation ethnologique de l'évidence

L'affaire semble en effet largement entendue depuis la publication, en 1968, d'un article mémorable de Marshall Sahlins intitulé « La première société d'abondance »[10]. L'économie d'abondance c'est l'économie paléolithique, c'est-à-dire l'économie de la société de chasse et de cueillette qui « ignore », on verra en quel sens, l'agriculture. Autant il est difficile de se livrer à des extrapolations sur les « sociétés primitives » en général, trop diverses pour être amalgamées, autant les indications concordent sur la vie matérielle des plus primitives, les sociétés de l'âge de la pierre. Toutes s'accordent à reconnaître, contrairement à l'opinion qui régnait de manière à peu près absolue il y a encore une dizaine d'années, que ces sociétés ne travaillent guère — s'il est permis de parler de « travail » à propos de la chasse et de la cueillette — et que, s'il leur arrive de connaître des pénuries alimentaires, elles ne s'organisent guère en vue d'y pallier, les acceptant comme une nécessité cyclique et, sans doute, comme un moindre mal.

Les résultats que cite Sahlins étant désormais bien connus, on se bornera à rappeler rapidement les plus clairs et les plus parlants. Une enquête, menée en 1948 par MacCarthy et MacArthur dans la terre d'Arnhem, en Australie, montre que le temps alloué à l'obtention et à la préparation de la nourriture oscille entre quatre et cinq heures par jour en moyenne[11]. Ce « travail » n'est pas continu et il n'est pas considéré comme pénible. Disons donc qu'il ne s'agit pas d'un travail. Le reste du temps est consacré au repos, au sommeil et aux commérages[12]. De même, une étude de Richard Lee sur les Bushmen africains (en 1968) indique que la journée de travail y est d'environ six heures, mais qu'on ne travaille que d'un jour et demi à trois jours par semaine, ce qui donne une moyenne de deux heures neuf minutes par jour, sans compter la cuisine.

La ration alimentaire y est de 2140 calories par personne. Sahlins remarque enfin, de manière amusante, que le « travail » d'un homme nourrit de quatre à cinq personnes et y est donc aussi efficace que celui des agriculteurs français à l'époque de la seconde guerre mondiale, où ils représentaient 20 % de la population active[13]. Mêmes données encore chez d'autres peuples comme les Hazda, en Afrique également.

On ne remarque pas de changement appréciable avec le passage à ce qu'on pourrait appeler des sociétés d'agriculture modérée. Pierre Clastres estime que, chez les Tupi-Guaranis, les mêmes pourtant qu'on a vus chercher la « Terre sans Mal » et sans travail, « les hommes, c'est-à-dire la moitié de la population, travaillent [dans les jardins] environ deux mois tous les quatre ans [...] Quant au reste du temps, ils le vouaient à des occupations éprouvées non comme peine mais comme plaisir : chasse, pêche, fêtes et beuveries »[14]. Ce n'est donc pas la dureté de la vie matérielle que fuyaient les Tupi-Guaranis mais, vraisemblablement, la dureté de la vie tout court. Jacques Lizot, pour sa part, au terme d'une étude minutieuse des Yanômamis, du Venezuela, agriculteurs modérés également, écrit : « Pour manger très convenablement, il suffit aux Yanômamis de travailler chaque jour entre une heure cinquante-huit minutes (femmes) et deux heures cinquante et une minutes (hommes)[15]. » Même si toutes ces enquêtes sont relativement récentes, on pouvait déjà pressentir certaines de leurs conclusions à la lecture, par exemple, des ouvrages classiques de B. Malinovski sur les îles Trobriand[16]. Une telle « société d'abondance » implique à l'évidence le respect d'un certain nombre de contraintes démographiques pour que ne soit pas « mangée la forêt » (Condominas) ni atteinte la zone des rendements décroissants. Ainsi s'expliquent les pratiques d'infanticide, de prohibitions sexuelles ou de mise à mort, volontaire et acceptée, des vieillards[17], dont on mesure mal le degré de généralité mais qui ont certainement dû jouer un rôle important (qu'il ne faudrait pourtant pas surestimer car la marge de jeu écodémographique est importante et, tant la chasse et la cueillette que l'agriculture primitive sont capables de faire vivre des populations relativement importantes). Selon Jacques Lizot, il suffit, chez les Yanômamis, d'un demi-hectare cultivé pour faire vivre une famille de cinq personnes[18], et P. Clastres estime à plus de quatre habitants au kilomètre carré la population guarani d'avant la conquête[19]. Quoi qu'il en soit, le seul fait de la régulation démographique est le signe non d'une adaptation passive au milieu, mais de ce qu'il faut bien appeler un choix. La pensée moderne répugne à reconnaître une telle capacité de choix à des sociétés qu'elle considère comme primitives et dénuées de conscience d'elles-mêmes et de l'histoire. Or si les modalités d'un tel « choix » demeurent obscures, sa réalité ne fait guère de doute[20].

Mais il suffit, pour se convaincre de la réalité du refus de l'accumulation, de considérer la faiblesse même du temps de travail — que rien n'empêcherait d'augmenter si s'en manifestait le désir — et d'écouter,

simplement, les intéressés eux-mêmes. Ainsi les Hazda, déjà mentionnés, étaient loin d'ignorer l'agriculture, puisque tous leurs voisins la pratiquaient. S'ils ne l'adoptent pas, c'est parce qu'elle « implique trop de travail »[21, 22].

Mary Douglas note qu'aucune différence de condition climatique, écologique ou physique n'est susceptible de rendre compte de ce contraste assez fascinant puisqu'il laisse penser que des sociétés voisines *choisissent* de s'opposer selon la dimension de la richesse ou de la pauvreté, de la même manière que, comme le montre Claude Lévi-Strauss[23] elles se différencient, par le jeu des inversions et des renversements, dans le domaine de la mythologie.

Choix de ne pas accumuler, cela signifie aussitôt choix de la pauvreté et de ce qui, aux yeux de nos sociétés disciplinées, paraîtrait un laisser-aller presque intolérable :

« C'est volontairement que les Yanômamis négligent les travaux qui réclament un effort trop grand, se bornant à satisfaire à la subsistance quotidienne aussi facilement que possible. Les Indiens ne travaillent jamais que le strict nécessaire. Plutôt que de réparer une corde et un hamac en mauvais état, ils préfèrent attendre qu'elle se casse et tombe. Plutôt que de refaire le toit percé et pourri de l'auvent collectif, ils laissent l'eau goutter jusqu'à ce que la situation devienne insupportable[24]. »

On est donc fort loin de l'image d'une pure nécessité naturelle, qui riverait les hommes au travail dans l'attente de progrès techniques permettant de conquérir peu à peu du « loisir ». C'est même tout le contraire qui semble se passer et confirmer le propos de John Stuart Mill selon lequel « jamais aucune invention *labor-saving* n'a épargné à personne une minute de peine »[25]. Et cela parce que la contrainte au travail n'est pas tant naturelle que spécifiquement humaine et qu'elle ressortit à une logique non pas tant de la nécessité que de la domination. Ce qu'avait fort bien perçu Hegel en faisant du travail le résultat de la dialectique du maître et de l'esclave. Marx reprend la même idée en posant que l'aliénation du travail « représente une phase de transition qui est nécessaire pour contraindre la majeure partie de l'humanité à produire la richesse pour soi »[26]. Mais pourquoi est-il nécessaire de produire la richesse pour soi, ou la richesse tout court ? Historiquement, la richesse « pour soi » a plutôt été la richesse pour les autres, l'État, les conquérants ou la classe dominante, confirmée ou en gestation. Ce n'est pas le loisir mais bien le travail qui est une invention moderne, notamment des XVIIIe et XIXe siècles européens[27].

Au Moyen Age encore, en Europe, dans les villes, la journée de travail est longue, oscillant entre huit heures et demie en hiver et seize heures en été. Mais, à 85 dimanches et jours fériés s'ajoutent environ 70 samedis et vigiles (veilles de fête), partiellement chômés, soit un total d'à peu près cent vingt à cent trente jours chômés par an[28]. Encore s'agit-il ici des villes. Les campagnes travaillent moins. Au début du XVIIIe siècle,

Vauban estime que, dans les campagnes françaises, il n'y a que cent quatre-vingts jours de vrai travail[29]. A cette époque, pourtant, dans les villes, la tendance à la diminution des jours fériés est déjà bien amorcée parallèlement à l'augmentation de la durée moyenne de la journée de travail. Le 20 octobre 1666, une ordonnance de l'archevêque de Paris, sur la demande de Colbert, supprime d'un coup une vingtaine de jours de fête. On sait jusqu'à quelles extrémités ira, au XIXe siècle cette mise au travail.

La conclusion principale qu'il convient de tirer de ce bref panorama est probablement la suivante. Selon un mécanisme anthropologique classique, les sociétés visent à se différencier et à s'opposer sous l'angle de la richesse ou de la pauvreté, chacun des deux pôles pouvant être indifféremment privilégié. Mais dans les sociétés traditionnelles, et justement parce qu'elles se veulent traditionnelles, même le choix en faveur de la richesse et de l'accumulation connaît des limites strictes[30]. Celles-ci doivent être brisées et surmontées pour que l'humanité soit systématiquement soumise à la quête de la « richesse pour soi ». Seule la société moderne vise une richesse indéfinie. Un des modes privilégiés de soumission au travail réside dans les mécanismes de l'échange, et notamment dans la transformation de l'échange symbolique en échange marchand, c'est-à-dire dans l'imposition d'une norme d'équivalence et de « rationalité ». C'est cette question de l'échange qu'on doit considérer à présent.

Échange et échange : le symbolisme contre la marchandise

Les hommes sont-ils intéressés ?

S'il est une question obscure c'est bien celle de l'intérêt et, symétriquement, s'il est une affirmation centrale dans les sciences sociales c'est bien celle qui veut que le comportement des acteurs sociaux se laisse expliquer par la recherche d'un intérêt à satisfaire. Peut-être, d'ailleurs, ne peut-il exister de « science sociale » à proprement parler que pour autant que soit définissable un intérêt « objectif », calculable, la science n'étant en l'occurrence rien d'autre que ce calcul porté à la conscience. En un sens cette affirmation est irréfutable. Face au comportement le plus apparemment désintéressé, il est toujours loisible de poser que le sujet a intérêt à être désintéressé. L'affirmation devient d'autant plus plausible aujourd'hui que la société moderne tend davantage chaque jour à s'organiser en système de calculabilité universelle des intérêts particuliers et collectifs. Intérêt particulier ou collectif ? On pressent déjà certaines des distinctions qu'il serait nécessaire d'introduire dans la discussion. Si, par hypothèse tautologique, tout comportement est intéressé,

il n'en reste pas moins qu'il ne revient pas au même de viser à satisfaire son intérêt particulier, celui de sa famille, de son pays ou de Dieu. Intérêt personnel dans chaque cas, si l'on veut, mais investi différemment et en vue de satisfactions matérielles et symboliques différentes. Ou encore, il ne revient pas au même d'avoir intérêt à être désintéressé ou d'être désintéressé.

La question se précise alors et devient, en termes modernes, celle de savoir ce qui définit un intérêt rationnel. Que la réponse dominante consiste en l'hypothèse qu'il s'agit de l'intérêt économique, à la fois particulier et matériel, c'est ce qui ne fait guère de doute si l'on remarque la manière dont l'ethnologie ou la sociologie les plus relativistes y rapportent les comportements « exotiques » les plus irréductibles en apparence. C'est ainsi que Marcel Mauss, dans le texte magistral où il expose comment l'échange archaïque se déroule selon l'imaginaire du don et du désintéressement, écrit qu'il n'y a là que « fiction, formalisme et mensonge social et au fond intérêt économique »[31]. Autrement dit, les sauvages sont des hypocrites ! De même Pierre Bourdieu, qui élabore un marxisme subtil en réintroduisant l'efficace de l'ordre culturel et social sous les traits de ce qu'il nomme « capital symbolique », pose que ce dernier s'accumule à coup de désintéressement apparent, d'autant plus efficace et rentable qu'il méconnaît mieux l'intérêt matériel caché. Le capital symbolique n'est qu'une forme transformée du capital matériel, toujours susceptible de revêtir à nouveau sa forme primitive. Il correspond à la poursuite de l'accumulation du capital matériel par d'autres moyens[32].

La question, formulée en ces termes, est, pensons-nous, indécidable. Pour reprendre le vocabulaire de Bourdieu, on pourrait aussi bien soutenir que l'accumulation du capital matériel est une modalité particulière de l'accumulation du capital symbolique. Ou, plus généralement, que le privilège accordé aux activités profanes est une variante parmi d'autres de la sacralité. Jusqu'à un certain point[33] on peut indifféremment considérer l'échange marchand, intéressé, comme la vérité cachée de la réciprocité ou, au contraire, comme sa dénégation.

Il ne peut être question ici de passer en revue la littérature qui devient de plus en plus abondante dans le domaine de l'anthropologie économique et dont les thèmes principaux commencent d'ailleurs à être bien connus. Il paraît cependant nécessaire de rappeler, sous forme de type idéal, certains traits de l'échange « primitif », que nous préférons appeler échange « symbolique » dans la mesure notamment où il offre toutes les apparences d'un univers non euclidien, antithétique aux lois de la raison économique et de l'échange des marchandises, qui fonctionne, lui, sur le registre du signe.

L'échange symbolique : rappels en forme de typologie rapide

Quelle que soit l'infinie diversité des formes d'échange « primitives », une chose est certaine : elles ne s'organisent pas autour ou à partir d'une logique du troc, c'est-à-dire d'un échange utilitaire de biens considérés comme équivalents et auquel ferait seulement défaut la monnaie pour devenir échange de marchandises. Certes, Marshall Sahlins montre comment plus les échangistes sont étrangers les uns aux autres en termes de parenté et plus ils tendent vers la recherche d'un gain immédiat. Mais il ne s'en agit pas moins là, dans le cadre des échanges archaïques, d'une poussée extrême de la logique de la réciprocité, que Sahlins appelle la réciprocité négative, que de l'émergence d'une logique autre, celle de l'échange marchand censé se développer sur la base d'un troc primitif. Le troc n'existe pas, sauf dans les robinsonades des économistes. C'est le mérite impérissable de Marcel Mauss d'avoir surmonté la multiplicité des observations ethnologiques et montré que la réciprocité constituait la loi des échanges archaïques. Réciprocité détaillée en trois obligations, celle de donner, de recevoir et de rendre. Aux fondements de la réciprocité, deux principes essentiels, qui représentent l'exacte image inversée de ceux qui régulent l'échange marchand[34] : le prestige et la non-équivalence.

Jeu de qui perd gagne, à nos yeux, puisque, dans ces prestations, le gagnant n'est pas celui qui reçoit le plus mais celui qui se montre le plus généreux. C'est la perte, la dépense[35], la négation ou la dénégation, comme on voudra, de l'intérêt matériel qui assure le prestige et permet de transformer en obligés ceux envers qui on a été obligeant. Lutte à mort pour la reconnaissance parfois dialectique du maître et de l'esclave encore une fois, mais qui ici ne se cristallise pas dans les termes opposés et n'aboutit pas à une domination puisque l'échange s'effectue entre partenaires approximativement égaux du point de vue du prestige et de la richesse.

Ce premier principe, celui de l'honneur, commande le second, celui de la non-équivalence. On ne rend pas immédiatement la même chose, mais, plus tard, autre chose ou davantage. Rendre l'équivalent reviendrait à éteindre la dette, l'obligation. Ce serait manifester sa peur de ne pas pouvoir être assez splendide et munificent pour se hisser à la hauteur des contraintes de la réciprocité.

L'échange symbolique contre l'accumulation

Incontestablement on doit dialectiser l'antithèse. Somme toute, pour se montrer généreux il faut posséder quelque chose à donner et donc avoir accumulé préalablement d'une manière ou d'une autre. Plus les sociétés

sont riches et plus leurs dépenses et leurs gaspillages peuvent être somptueux. Cela, qui est vrai, ne doit pas faire perdre de vue que, par sa logique même, la réciprocité est contradictoire avec l'accumulation. L'obligation de rendre, de tout remettre dans la circulation générale, est inconciliable avec la possibilité de garder et de thésauriser. De même que le meurtre rituel des monarques africains[36] circonscrit la sphère du pouvoir et interdit l'appropriation de la souveraineté par une personne particulière, de même le meurtre de la richesse, en quoi consiste explicitement le *potlatch* chez les Haida, empêche que ne se cristallise la division sociale par le biais de l'accumulation des richesses à un pôle.

L'échange symbolique contre l'utilité

Mauss signalait déjà le caractère non utilitaire de ces prestations symboliques en les qualifiant de totales et en montrant comment y étaient imbriquées les dimensions économiques, sociales, politiques et religieuses. Mais, plus que non utilitaires, elles sont sans doute anti-utilitaires. Par la modalité de l'échange, tout d'abord, qui subordonne l'intérêt matériel à l'affichage de la munificence. Mais aussi par la nature même des biens échangés ou détruits. Il faut ici s'entendre. L'échange symbolique n'est pas une modalité fruste de l'échange marchand mais un système possédant une cohérence différente. Il n'exclut pas la circulation, éventuellement sur de très longues distances, de biens dont un nombre appréciable peuvent être considérés comme matériellement utiles, mais certainement pas de biens de subsistance qui, dans la société archaïque, n'entrent pas dans la sphère du commerce. Les biens alimentaires qui circulent selon l'échange symbolique sont des biens de luxe « même s'il s'agit d'un luxe tout proportionné à la médiocrité générale des conditions de vie et qui peut nous paraître dérisoire »[37]. Dans cet échange cérémoniel, les biens les plus convoités, ceux qui constituent la matière principale des transactions, sont des biens de prestige, rigoureusement non utilitaires, bracelets, colliers, coquillages. R.F. Salisbury évalue ainsi à un cas sur cinq mille l'échange de nourriture contre des coquillages précieux chez les Siane de Nouvelle-Guinée[38]. Même l'échange intéressé, en dernier lieu, ne se présente pas sous la forme du troc et du donnant-donnant. Comme le montre Raymond Firth, il s'inspire de la réciprocité en la mimant[39]. Le bien convoité est obtenu à la suite d'un « cadeau » apparemment désintéressé et de bon voisinage, qui ne trompe personne mais qui a l'avantage d'obliger à « rendre » l'objet du désir. Il n'y a pas là troc mais plutôt ce qu'on propose d'appeler échange (symbolique) immédiat pour désigner un échange cérémoniel sans cérémonies.

L'échange symbolique contre l'équivalence

Comme toute société, la société archaïque classe, répertorie, compare les « valeurs » ou, disons, l'importance relative des personnes et des biens. Mieux, les ethnologues peuvent demander à leurs informateurs combien, par exemple, de poissons représente un bateau, combien de cordelettes de coquillages une maison, etc. Nous disposons ainsi d'innombrables tableaux d'équivalence qui ressemblent fort à des listes de prix primitives. Existeraient donc, dès le début de la valeur, des lois d'équivalence entre les biens que le marché, plus tard, ne ferait que rendre davantage conscients et systématiques. La raison, qui est *ratio*, mesure, trouverait là, comme le marché, son origine, son embryon déjà conçu et ne demandant qu'à se développer. Interprétation tentante mais illusoire comme sont illusoires les tables d'équivalences répertoriées conformément à notre imaginaire.

D'une certaine manière, comme l'intérêt personnel, l'équivalence est une évidence. Du seul fait que les biens s'échangent, selon une proportion quelconque, ils entrent dans un rapport de valeur, celui que Marx qualifiait de forme simple ou accidentelle de la valeur. Mais la valeur en question n'a rien à voir avec la valeur qui se forme sur un marché. Elle n'est pas stable et objective ou bien, si elle est stable, elle défie l'équivalence. La valeur des biens varie en fonction de la personnalité sociale des échangistes et du nombre et du type de transactions dans lesquelles ils figurent. Même lorsque existent des prix doués d'une certaine stabilité, ils diffèrent pour un produit déterminé selon les sociétés qui pratiquent l'échange. Aux îles Salomon, par exemple, une tribu A « vendra » du poisson à une tribu B au taux de 10 poissons pour 10 taros (1/1). A une tribu C, par contre, elle demandera 6 taros pour 2 poissons (3/1). Les prix sont censés avoir été établis par une héroïne culturelle[40]. Derrière ces prix, les produisant, on ne peut trouver nul déterminant abstrait et universel de la valeur, ni la « rareté » ni le temps de travail. En Nouvelle-Guinée, les Baruya échangent avec une tribu voisine, les Yaoundanyi, du sel contre des capes d'écorce. M. Godelier a calculé que les taux pratiqués impliquent un échange inégal d'une journée de travail Baruya contre quatre journées Yaoundanyi. Les deux parties en sont pleinement conscientes et acceptent cette non-équivalence en raison du caractère magique du travail Baruya et de l'autorité, là encore, de la tradition fondatrice[41].

De manière plus générale, et ceci explique cela, il n'existe pas de monnaie primitive si l'on entend par monnaie un équivalent général qui remplisse simultanément les fonctions de circulation des biens, de moyen de paiement et de mesure de la valeur. Comme le montre K. Polanyi, la société primitive connaît, à des degrés divers, ces fonctions mais elles sont remplies par des biens et selon des processus différents[42]. Certains biens précieux, coquillages, cauris, cuivres, bétail, etc., permettent de procéder

à une évaluation imaginaire. Le cas échéant, ils serviront à s'acquitter du prix du sang ou de la dot, mais non à acheter des biens sur un marché inexistant[43].

Tout cela est bel et bon, dira-t-on, mais d'une complication inutile. Après tout, la notion même de réciprocité n'implique-t-elle pas l'obligation de rendre et donc, quels que soient les tours et détours de la valeur, l'idée d'une équivalence à respecter ? Même déniée la norme d'équivalence n'en ferait pas moins fonction de régulateur, mi-conscient mi-inconscient, des échanges. N'est-ce pas d'ailleurs en ce sens que conclut Marshall Sahlins, pourtant fort vigilant face aux risques d'ethnocentrisme, en écrivant, au terme de son étude des échanges et des prix primitifs :

« A de nombreux égards, l'antithèse de la compétition marchande, l'étiquette du commerce primitif, peut conduire par des cheminements différents à un résultat identique... Quelque « diplomatique » que doive être le prix dans l'échange primitif, il devrait avoisiner le prix normal de marché. Comme les mécanismes sont différents, la correspondance ne peut être qu'approximative, mais la tendance est commune[44]. »

Mais que peut être un « prix normal de marché » dans un échange où le marché n'existe pas, notamment en ce sens bien précisé par Polanyi que les prix ne résultent pas du libre jeu des forces du marché, celles des offreurs et des demandeurs anonymes, mais au contraire préexistent à l'échange[45] ?

Il est donc faux de poser, avec l'économie politique libérale ou marxiste, que le marché ou la production marchande existent, fût-ce sous forme de germe, dans toute société. Encore faut-il s'entendre sur le statut de cette inexistence. On peut faire ici les mêmes remarques que P. Clastres à propos des sociétés « sans État ». Si le marché n'existe pas, il n'est pas pour autant, à proprement parler, ignoré.

Un dernier point, d'une importance considérable, doit être maintenant abordé rapidement. Les sociétés ne passent pas du jour au lendemain de l'échange symbolique à l'échange marchand de type moderne. Qu'est-ce qui joue entre les deux ? A cette question il nous paraît impossible de répondre clairement à l'heure actuelle. Les historiens nous renseignent de façon incertaine car il semble plausible qu'ils aient été aveuglés par l'évidence rétrospective de la marchandise et aient cru voir des « marchés », au sens que donne à ce mot l'économie politique, là où il s'agissait certainement d'autre chose[46]. Sur tous ces points l'école « substantiviste », dans le sillage de K. Polanyi, apporte des éléments de discussion importants en tentant de dépasser l'opposition entre les deux grandes visions de l'histoire économique de l'Antiquité : la vision « romantique », minoritaire, de K. Rodbertus et K. Bücher, qui veut croire à une naissance très tardive de la monnaie et des échanges marchands et celle, plus « rationaliste » et largement acceptée, d'E. Meyer, qui montre l'extrême antiquité de la monnaie, de l'industrie

et du commerce. Sur le plan des « faits », la position de Meyer semble inattaquable. Mais, comme le suggère Harry W. Pearson, l'interprétation reste ambiguë : « Ce que les deux parties étaient incapables de concevoir c'est que puisse exister une économie complexe, connaissant le commerce, la monnaie et des places régulières de marché, mais qui pourtant ne fonctionne pas selon le système de marché parce que ces éléments y sont intégrés de manière différente[47]. » Dans l'ensemble des grands empires précapitalistes, en effet, le commerce semble avoir revêtu la forme du « commerce administré » (Polanyi) et s'être opposé de manière radicale aux formes modernes de commerce d'au moins deux manières :

Les prix ne résultent pas du libre jeu du marché. Ils sont fixés, préalablement à l'échange, par des accords politiques internationaux et ne peuvent en aucun cas faire l'objet de marchandages[48].

En conséquence, les commerçants ne sont pas des marchands mais des fonctionnaires. Ils ne recherchent pas un profit monétaire, d'ailleurs dénué de signification en l'absence de la possibilité de jouer sur les valeurs d'échange, mais se conforment à l'éthique de la fonction publique ou du service du prince. Leur rémunération consiste en promotion ou/et, au terme de la carrière éventuellement, en dotation de terres. En ce qui concerne le commerce intérieur, national, provincial ou local, nous manquons terriblement d'informations et nous en sommes réduits à imaginer des mixtures complexes d'échange symbolique, administré et marchand. Pour fixer approximativement et hypothétiquement les idées, on pourrait, en s'inspirant des classifications de Polanyi, et en les modifiant légèrement, intercaler, entre les formes d'échange symbolique et marchand, ce qu'on propose d'appeler l'échange « traditionnel », pour désigner un type d'échange dans lequel les prix préexistant à la translation des biens sont des prix sociaux et politiques plus qu'économiques et dans lequel le marché ne s'empare pas de la production, qui reste subordonnée aux cadres sociaux traditionnels. Le mérite que nous voyons à cette typologie, un peu vague il est vrai, est de faire ressortir la grande singularité historique du marché moderne[49, 50].

La raison introuvable

L'objet de la présente réflexion est, à titre principal, la rationalité économique. Formulons de manière abrupte la question essentielle : « Est-il possible de donner une définition rationnelle de la raison ? » La réponse, pensons-nous, est tout aussi abrupte : « Non. » Non si, conformément à l'imaginaire occidental, on entend par pensée rationnelle un mode de rapport particulier à la question de la vérité qui, pour des raisons à élucider, prémunirait contre les risques d'illusion et d'erreur inhérents à la

pensée symbolique, religieuse, mythologique ; en un mot, un rapport « réel », et non imaginaire, au réel. Pour pouvoir être sûr que la perception du réel qui se réclame de la raison lui est adéquate, encore faudrait-il connaître ce réel préalablement à l'exercice de la raison et antérieurement à tout déploiement de l'imaginaire. On pressent le cercle et on pressent du même coup que la raison, comme Dieu ou comme n'importe quel principe symbolique transcendant, ne peut être qu'auto-affirmation d'elle-même, indéfinissable par définition[51].

Si la raison n'est pas définissable rationnellement, elle l'est par contre en termes historiques. Elle apparaît alors comme ce mode de conceptualisation, à la fois théorique et pratique, qui voit le jour en Grèce, refait surface en Europe à la Renaissance et culmine aujourd'hui, à l'échelle mondiale, à travers l'expansion universelle de la science, du marché et de l'État. Cette émergence est aussitôt une disparition. Disparition, à l'origine, de Mêtis, première épouse de Zeus, déesse de l'intelligence rusée, qui combine « le flair, la sagacité, la prévision, la souplesse d'esprit, la feinte, la débrouillardise, l'attention vigilante, le sens de l'opportunité [... et] s'applique à des réalités fugaces, mouvantes, déconcertantes et ambiguës qui ne se prêtent ni à la mesure précise, ni au calcul exact, ni au raisonnement rigoureux »[52].

On dirait aujourd'hui qu'elle est la déesse des « ensembles flous » de L.A. Zadeh, par opposition aux ensembles durs sur lesquels s'étayent, et que définissent, effectivement la mathématique et, imaginairement, la pensée « rationnelle ». A ce titre elle dissout toute les oppositions figées, n'admet de différence qu'incertaine et d'identité que problématique, puisqu'elle subordonne toute définition à l'instant, au point de vue, à l'opportunité. Sa souplesse chatoyante ne laisse pas que d'être redoutable, comme l'indétermination théorique du réel lui-même. C'est pourquoi, raconte le mythe, Zeus s'en prémunira en dévorant cette première épouse trop intelligente, pour à la fois s'approprier ses pouvoirs et les conjurer. C'est alors seulement que la pensée devient *logos*, pensée discursive, c'est-à-dire système réglé des identités et des dichotomies, ensemble imaginaire des ensembles durs. Identité et dichotomie vont en effet de pair. Le principe du tiers-exclu suppose que A soit radicalement différent de B et que, par conséquent, l'univers du discours soit parfaitement découpé en sphères qui ne se chevauchent et ne se recoupent pas. A la différence des pensées orientales, qui se présentent comme une recherche de la non-dualité (*adwaita*), la pensée occidentale va se développer comme pensée de la dualité absolue, et tout d'abord comme pensée de la dichotomie entre le réel et la théorie.

On pourrait montrer comment tous les domaines de la pensée moderne, depuis l'âge classique, s'organisent et se développent sur la base de dichotomies fondatrices, de plus en plus épurées et formalisées, entre le sujet et l'objet, la nature et la société, les fins et les moyens, la valeur d'échange et la valeur d'usage, etc. Il convient de remarquer la singula-

rité d'une telle pensée. Peut-être toute conceptualisation est-elle de forme binaire (Jakobson, Lévi-Strauss), mais toute opposition binaire n'est pas dichotomique. L'exemple le plus classique et le plus parlant d'une opposition non dichotomique est celui de l'opposition chinoise du yin et du yang, qui se compénètrent et se réengendrent sans cesse l'un l'autre dans un mouvement cyclique ininterrompu. Un autre point important à noter est que le yin et le yang fonctionnent comme des symboles. D'une part, ils ne sont pas censément externes au réel, ni arbitraires par rapport à lui. D'autre part, ils sont multidimensionnels et synthétiques, c'est-à-dire présents et agissants à tous les niveaux de la réalité. Ils visent à montrer comment chaque moment particulier est soumis à l'ordre d'ensemble, à affirmer l'identité du microcosme et du macrocosme, à penser, donc, du point de vue de la totalité. A l'inverse, la pensée occidentale moderne se présente comme une combinatoire de signes, au sens saussurien du terme. Arbitraires, ils ne se définissent que par un jeu réglé des différences et des dichotomies, et ne sont adéquats qu'à une sphère particulière du réel nommé. Dans l'idéal qui est celui de la science disparaîtrait toute connotation, toute ambivalence symbolique, au profit de la seule dénotation.

On comprend mieux alors la fonction proprement imaginaire de la notion de raison. Toute intellection du monde est appréhension des identités et des différences et, simultanément, de l'« un » et du « multiple », de la conjonction et de la disjonction. La pensée moderne pousse à sa limite extrême la représentation de la disjonction. Ce qui devient alors proprement impensable, c'est l'unité, la conjonction entre les divers domaines de la pratique et du discours. La raison n'est que l'affirmation de l'université imaginaire de la particularité. Elle serait le lieu où le sujet retrouverait son unité pensée par-delà la multiplicité de ses identités parcellaires. Mais, de deux choses l'une, ou bien les divers moments du réel sont effectivement disjoints, ensembles clos, systèmes fermés, et ils ne sont alors susceptibles d'aucune commune mesure, *ratio*. A tout le moins cette mesure commune ne saurait-elle être elle-même rationnelle, c'est-à-dire systématique et calculable. Ou bien, il ne s'agit pas de moments indépendants, mais il faut alors renoncer à les penser selon les termes dichotomiques de l'entendement (*Verstand*) rationaliste.

C'est sur la question de la rationalité pratique (technique et économique) que culmine cette antinomie. Parce que, en premier lieu, la dichotomie entre théorie et pratique est dichotomie première, constitutive du *logos*. Parce que, ensuite, c'est le domaine de la rationalité pratique que privilégie l'imaginaire moderne. S'interroger sur lui suppose qu'on réponde à deux questions légèrement distinctes. Comment la sphère de la raison pratique s'inscrit-elle dans l'économie d'ensemble de la raison ? C'est la question de sa différence spécifique. En quoi constitue-t-elle, et dans quelle mesure, un ensemble clos et systématique ? C'est la

question de son identité à laquelle croit répondre une discipline, plus spécialisée également, l'économie politique. Suivons ces deux temps du découpage.

Au royaume de la raison pratique

Qu'est-ce donc qu'une pratique rationnelle ? La question est destinée à rester sans réponse puisqu'il s'agit toujours, en définitive, de concilier ou de réconcilier deux ordres qu'on a d'abord posés comme irréductibles. Énoncés en langage profane, ceux-ci sont, respectivement, celui des fins et celui des moyens, qui représentent les deux pôles de la pratique.

Il est possible de montrer comment l'ensemble des sciences sociales et plus particulièrement l'économie politique et la sociologie consistent en une méditation sur les relations qu'entretiennent ces deux pôles. Il est, par exemple, significatif que Talcott Parsons place, en exergue de l'œuvre dans laquelle il entreprend de dégager les éléments communs aux différentes doctrines sociologiques, l'affirmation de Max Weber selon laquelle : « Toute réflexion approfondie sur les éléments derniers de l'action humaine significative passe au premier chef par les catégories de "fin" et de "moyen"[53]. »

On sait que Max Weber oppose l'action rationnelle en général aux actions « affective » et « traditionnelle », et qu'il distingue deux grands types d'action rationnelle, l'action *wertrational* et l'action *zweckrational*. La première, rationnelle par rapport aux valeurs, vise à la réalisation consciente des valeurs, sans se préoccuper des moyens disponibles ou du coût à supporter, l'important étant l'affirmation des valeurs en tant que telles. La seconde, qui serait assez largement spécifique de la raison occidentale, l'action rationnelle par finalité, comme on traduit habituellement (mais nous aimerions mieux l'appeler l'action rationnelle par rapport aux moyens) se définit ainsi : « L'action est *zweckrational* lorsque la fin, les moyens et les conséquences secondaires sont pris *rationnellement* [souligné par nous] en compte et pesés les uns par rapport aux autres. Cela implique que soient envisagés *rationnellement* les moyens alternatifs et disponibles pour une fin donnée, ainsi que la relation de la fin à d'autres résultats possibles d'un emploi différent des moyens, et, en fin de compte, l'importance relative des différentes fins envisageables[54]. »

Cette définition est identique à celle que l'ensemble des économistes non marxistes, à de rares exceptions près, donnent de l'action économique. Par exemple, pour R. Burling, c'est « le fait même de choisir qui est économique. Plus précisément, c'est la relation entre des fins et des moyens dans la mesure où, fins et moyens étant donnés, il n'existe qu'une manière optimale d'adapter les unes aux autres[55] ».

Ce n'est pas le lieu ici de montrer comment ces définitions se détruisent les unes les autres, ou se réduisent à des tautologies. Weber, par exemple, éprouvant le besoin redondant (comme on l'a vu dans la définition de l'action *zweckrational*) de préciser que ce qui constitue le caractère rationnel de la *Wertrationalität* ou de la *Zweckrationalität* c'est, respectivement, la considération rationnelle des valeurs ou le pesage rationnel des moyens et des fins, sans qu'on sache davantage en quoi consiste la rationalité en question. Plus important est de souligner que l'image de la rationalité est tout entière suspendue à l'affirmation de l'extériorité radicale (dichotomique) et naturelle des fins et des moyens. Il faut que les moyens soient moyens par nature, sans quoi on ne trouverait dans le calcul nulle rationalité mais simplement l'affirmation arbitraire, par le sujet, de la distinction qui le constitue, entre ce qu'il considère comme l'essentiel, de l'ordre de la croyance, et ce qu'il estime subordonné, détour de production de lui-même.

Le chef d'entreprise ou le chef d'armée fait le compte des moyens dont il dispose, parmi lesquels il englobe le matériel et les hommes. L'objectif est simple, le profit ou la victoire. Mais le profit au prix de quelle discipline ou de quel taux d'exploitation, la victoire au prix de combien de vies ? Aucun calcul logique, ou fondé en raison, ne permet de décider la proportion selon laquelle les hommes peuvent être considérés comme des moyens ni donc de l'extension et de la compréhension du champ de la calculabilité. Cette décision-là ne ressortit pas du domaine de la raison mais à une logique de la domination. Elle renvoit à une décision primordiale, à un choix qui est en lui-même d'ordre imaginaire, et qui, seul, décidera de l'endroit par où va passer la barre, ou le fossé, qui sépare le domaine de l'instrumentalité de celui du sens. Le fait même de distinguer radicalement ces deux territoires étant d'ailleurs spécifiquement constitutif de l'imaginaire occidental.

C'est pourquoi la réflexion rationaliste sur la dialectique des fins et des moyens n'a de sens, en dernière analyse, que lorsqu'elle identifie l'opposition des moyens et des fins à la dichotomie de la nature et de la culture et permet d'écrire : moyens/fins = nature/culture. On voit dès lors se préciser les repères imaginaires du domaine de la raison pratique et, dans son sillage, de ce qui constitue son noyau, l'ordre techno-économique. Il est le représentant au sein du social de l'opposition de la nature et de la culture. Il est pensé comme une pseudo-nature. Une autre manière de formuler la même idée, mais en la considérant par l'autre côté, du point de vue du sujet et des fins, et non de celui de l'intrumentalité et des moyens, est de dire que le rationalisme pratique fonde son universalisme sur l'hypothèse que l'ensemble des hommes est uni dans un jeu contre la nature. C'est à cette condition seulement que les fins peuvent être réputées communes et les moyens instruments universels. Si le jeu n'est pas contre la nature mais jeu à somme nulle où n'est gagné par l'un que ce qui est perdu par l'autre, alors réapparaissent la division entre les

hommes et l'irréductibilité des divers ordres de la pratique à toute norme rationnelle.

Et effectivement les choses peuvent se lire par les deux bouts. De même que le rationalisme théorique vise à retrouver l'*adequatio rei et intellectu* après avoir disjoint l'ordre des mots de celui des choses, de même le rationalisme pratique entend penser l'adéquation des fins et des moyens alors qu'il a fait de leur irréductibilité absolue la condition *sine qua non* de toute intelligibilité. Et comment surmonter l'hiatus sauf à dire que tout moyen est moyen par nature et susceptible de se résorber dans l'instrumentalité et la nécessité universelles ou bien, au contraire, que tout se laisse ramener à des finalités et se rabat sur l'expressivité arbitraire du sujet ? On retrouve ainsi la grande ligne de clivage du discours occidental, celle qui oppose l'« idéalisme » au « matérialisme », l'empirisme au rationalisme, le naturalisme à l'historicisme, etc., toutes oppositions bien réglées au sein d'un même imaginaire instrumental expressif. Soit, en effet, tout procède de la nature. C'est ici que réapparaît la rareté originelle, sous la forme de la loi de la nature, et son déploiement en nécessité. Nécessité tout d'abord de s'approprier la nature mais nécessité dérivée, tout autant, qui présiderait à l'organisation des moyens techniques et économiques, car n'existerait en définitive qu'une manière efficace et une seule (*one best way*) de produire. L'histoire introduit de l'arbitraire qui se traduit en illusion politique et religieuse, et des contradictions dues au fait que le jeu à somme nulle se superpose au jeu contre la nature. Mais, progressivement, les sphères politiques et symboliques doivent s'épurer et se réduire à leurs dimensions fonctionnelles, parallèlement à l'effacement de la division sociale.

La boucle sera alors bouclée. Le social réintégrera l'ordre naturel comme le politique et le symbolique se dissoudront dans l'économique. La dualité des moyens et des fins sera surmontée par l'avènement de l'instrumentalité généralisée, qui sera devenue à elle-même sa propre fin. Mais, inversement, si l'instrumentalité est générale, elle n'en devient que plus parfaite et se nie elle-même, n'opposant plus aucune détermination propre et particulière aux choix du sujet social qui atteint ainsi sa liberté absolue.

Inutile ici d'associer des noms et des doctrines à chacune de ces deux visions symétriques car chaque doctrine, qu'il s'agisse du marxisme, de l'économie politique, de la sociologie — fonctionnaliste ou autre — est indéfiniment réversible, susceptible, par construction interne, de tenir l'une ou l'autre position. Importe seulement leur compossibilité, qui tient à une commune impossibilité de surmonter l'image de la dichotomisation du rapport social dont elles affirment par ailleurs la nécessité. Dichotomisation qui est au fondement, simultanément, de l'imaginaire de la rationalité économique et de la « réalité », si l'on veut, de la logique économique.

L'autonomie réelle de la logique économique

Le lecteur qui nous a suivi jusqu'à présent commence peut-être à se sentir agacé de voir revenir constamment sous notre plume l'étiquette d'imaginaire et à nous soupçonner de recourir au vieux truc rhétorique qui consiste à tirer profit des nécessaires incertitudes qui accompagnent les concepts pour leur dénier toute signification. Rien n'est plus éloigné de notre pensée pourtant que l'idée que tout discours se réduirait, du seul fait qu'il est discours, à un *flatus voci* (Wittgenstein), à un jeu de miroirs indéfini et sans butoir, condamné à tourner en rond et à ne brasser que du vent. Encore convient-il de distinguer ce qui relève de l'arbitraire culturel et ce qui découle de nécessités proprement symboliques dont la mathématique fournit certainement la meilleure illustration aussi longtemps que n'est pas étendu abusivement son domaine de légitimité. Allons plus loin. Même si la société moderne doit être pensée comme la mise en forme et le développement d'un arbitraire culturel particulier, elle n'en est pas moins réelle pour autant, et le discours qui s'y rapporte pas plus imaginaire. Est imaginaire en celui-ci ce qui, tout à la fois, le constitue et l'excède et dont il ne peut rendre compte ni en ses propres termes ni dans les termes du réel qu'il instaure et qui l'alimente en retour. Est idéologique la dénégation de l'élément imaginaire et arbitraire irréductible, la tentative de faire passer cet arbitraire primordial et fondateur pour le résultat d'une nécessité symbolique ou naturelle.

Dans cette dialectique, qu'appelons-nous la « réalité », ainsi entendue comme cristallisation sociale d'un arbitraire culturel des sociétés occidentales ? A nos yeux, cette réalité consiste essentiellement dans le fait de l'éclatement, du démembrement du corps social en une multiplicité de sphères de la pratique autonomisées les unes par rapport aux autres et obéissant chacune, de manière croissante, à sa propre loi. Cette spécialisation des différents ordres se manifeste aussi bien dans le domaine de l'art et de la culture que dans celui du politique ou des relations inter-personnelles. Cependant, le prototype et la matrice de ces clivages de la pratique sociale a été et demeure la division de l'économie et du social, corrélative à l'extension du principe marchand.

Le marché, au sens moderne du terme, n'a rien à voir avec les marchés qui existent effectivement au sein des sociétés traditionnelles. Ce qui le singularise, c'est que les prix et les quantités s'y codéterminent, de manière principale, en fonction d'une logique autonome des prix et des quantités, là où ceux-ci, dans les sociétés traditionnelles, dépendent au premier chef d'une décision sociale. C'est en ce sens que, dans les sociétés non modernes, selon Polanyi, l'économique est enclavé (*embedded*) dans le social. L'avènement du marché fait sortir l'économique de son lit social et lui assigne un cours autonome. Cette proposition est d'ailleurs, à notre

sens, trop timorée. Mieux vaudrait dire qu'il n'existe pas d'économique du tout en dehors des sociétés capitalistes car l'économique n'est rien d'autre que l'autonomisation de la logique de l'équivalence marchande en tant qu'elle se subordonne la production et l'échange. Une telle subordination ne peut être assurée que si sont disjointes les relations des personnes entre elles et les relations des personnes avec les choses[56] et que si est affirmé pratiquement le primat des secondes sur les premières, en quoi consiste, selon Marx, le « fétichisme de la marchandise ». La disjonction suppose qu'au sein de l'ordre économique ainsi instauré, les acteurs sociaux fassent abstraction de leur être proprement social pour se réduire à leur fonction d'agent économique, c'est-à-dire, en fin de compte, qu'ils se laissent définir comme simples sujets et objets d'un calcul monétaire. Sujets et objets différenciés par les possibilités de gain monétaire qui s'offrent à eux et donc, en dernière analyse, par une quantité donnée d'argent, soit effective soit virtuelle. C'est en effet l'intervention de l'argent qui assure la transformation des relations sociales substantielles en relations formelles et quantifiables, et qui confère à l'ordre économique son apparence d'objectivité mathématique. L'extension de la rationalité économique ne saurait être rien d'autre que celle de cet ordre de relations abstraites et quantifiables à l'ensemble des activités sociales et à l'ensemble des pays de la planète.

Deux objections se présentent ici, comparables en leurs fonds. La première, de plus en plus courante[57], fait remarquer que la loi du marché est contredite ou annulée par l'existence de relations de domination[58] ou de monopole et, surtout, que l'indépendance du marché s'abolit de plus en plus au profit de l'intervention de l'État. Le jeu économique, juste retour des choses, tendrait à se réduire à un jeu politique. Mais, à proprement parler, il n'en a jamais été autrement. Le libre jeu du marché n'est que le résultat d'une contrainte et d'une domination, aussi politique qu'on voudra, d'un type particulier. L'équivalence marchande, le juste prix ou la valeur n'ont jamais été qu'une utopie. Mais il s'agit d'une utopie réelle.

La deuxième objection concerne les pays « socialistes ». Cet article n'est pas le lieu de discuter de la question de savoir si ces pays sont effectivement socialistes, socialistes d'État, capitalistes d'État, bureaucratiques, etc. Il nous suffit de remarquer qu'ils n'échappent pas plus que les pays capitalistes au fait de la disjonction de l'ordre économique et de l'ordre social, et cela pour une double raison. D'une part, les révolutions socialistes se produisent comme des réactions à la pénétration du capital, généralement et massivement étranger, au sein d'une structure sociale traditionnelle, et aux effets de dislocation qui en résultent. Mais, d'autre part, et cela est particulièrement explicite dans le cas du léninisme, l'État qui naît de la prise révolutionnaire du pouvoir ne se propose pas véritablement d'autres tâches prioritaires que celle de la bourgeoisie. Il entend bien plutôt prendre le relais d'une bourgeoisie nationale défaillante pour

procéder à une industrialisation accélérée. Il se légitime d'une efficacité proclamée supérieure à celle de la bourgeoisie dans une voie déjà ouverte par celle-ci. Simultanément, il est vrai, l'État socialiste réaliserait ce progrès de dominer consciemment, « rationnellement », les mécanismes économiques au lieu de rester soumis aux lois aveugles du marché. Il aurait vocation à les abolir ainsi que les « catégories marchandes » et même l'argent, et donc à mettre fin à la sécession de la sphère économique. L'expérience historique, au minimum, ne plaide guère en ce sens. Assurément, les périodes du communisme de guerre et/ou de planification hypercentralisée réduisent les mécanismes marchands à leur plus simple expression en les subordonnant strictement à des décisions administratives exprimées principalement en termes de normes physiques de production et de consommation. Mais il s'agit là plutôt d'une dénégation ou d'un refoulement du marché que de sa véritable liquidation. Même au cours des périodes les plus bureaucratiques, la « petite production marchande » subsiste, sur une échelle importante, dans les campagnes et, dans l'industrie d'État, les investissements tiennent compte de certains critères de rentabilité monétaire (la « période de récupération »). Le marché, plus ou moins noir, régit en outre, de manière diffuse et éclatée, les relations officieuses entre les entreprises, parallèlement aux relations planifiées. Ces relations marchandes parallèles sont nécessaires à la réalisation d'un plan qui pourtant dénie le marché.

Davantage déniées que détruites, et à fortiori remplacées, il est naturel que, passé un certain temps d'instauration et de consolidation du pouvoir d'État, les normes de gestion marchandes et monétaires se voient officiellement réhabilitées comme cela a été le cas, en URSS, lors des réformes économiques de 1965. La Chine suit actuellement une évolution comparable.

Cela est inévitable dès l'instant où les États socialistes visent à organiser et à mobiliser prioritairement la société en vue de la production industrielle. Celle-ci est hétéronome par nature, lieu du « travail abstrait », puisque les producteurs ne produisent pas pour la satisfaction de leurs besoins immédiats ni de ceux des communautés concrètes (familles, réseaux de voisinage ou d'amitié, village, etc.) auxquels ils appartiennent. Ils produisent pour un « ailleurs » ou un « autre » abstrait. C'est précisément cette abstraction de l'altérité qui est constitutive du marché et qui exige une norme d'échange et de circulation des biens également abstraite. Que cette norme soit symbolisée par les prix monétaires et l'argent ou bien par une quantité physique énoncée par le Plan est, de ce point de vue, secondaire. Il se trouve cependant que, dans le cadre d'une production industrielle et hétéronome généralisée, le nombre des interdépendances à prendre en considération est tel qu'aucun organisme de planification centrale n'est en mesure de les maîtriser de façon cohérente. Les socialismes réels, parce que industriels ou industrialisants, tendent donc nécessairement à devenir des « socialismes de marché », sans toute-

fois pouvoir laisser celui-ci émerger pleinement puisqu'ils vivent, contradictoirement, de sa dénégation tout autant que de l'impossibilité de s'en passer.

Les divers types de pays qui coexistent, ou le plus souvent se battent, à l'échelle mondiale contemporaine peuvent ainsi s'analyser comme autant de types de rapport à la question commune de leur division entre un ordre autonome abstrait, l'économique, et l'ordre social, que cette division soit pleinement assumée et revendiquée (pays libéraux), déniée et reproduite sous couvert de l'État unifiant (pays socialistes) ou en voie d'instauration et d'approfondissement (pays dits « en développement »).

Le mythe de la rationalité économique

Un travail considérable de réévaluation de l'histoire de la pensée économique reste à effectuer : celui qui se proposerait de répondre à la question de savoir quand, comment et pourquoi la réflexion sur les phénomènes « économiques » se rabat sur une interrogation de la rationalité économique, qu'on désigne par là le comportement rationnel des individus ou la rationalité d'un système d'échange et de production. Dans l'histoire telle qu'on la connaît, en effet, les discontinuités et les ruptures d'*epistêmê* (Foucault) ou de paradigmes (Kuhn) sont obscurcies par l'apparence d'une pérennité des problèmes et des concepts, ceux par exemple de valeur d'échange et de valeur d'usage déjà utilisés par Aristote. Mais, comme l'a montré K. Polanyi[59], Aristote ne s'intéresse guère en fait aux mécanismes de formation des prix sur un marché et encore moins à la rationalité de ce dernier, d'ailleurs tout embryonnaire à son époque. Comme bien plus tard encore saint Thomas d'Aquin, il ne se pose pas la question d'un ordre économique rationnel mais celle d'un ordre social juste. La même remarque vaudrait pour l'ensemble des philosophes non occidentaux, dont Ibn Khaldoun reste le plus connu, qui ont abordé des questions que nous baptisons économiques mais qui ne leur apparaissaient certainement pas dans les mêmes termes puisque l'idée d'un ordre économique indépendant leur faisait défaut. Sans doute l'économie politique « rationnelle », c'est-à-dire cette doctrine qui considère la raison à la fois comme le but et le régulateur du système, s'identifie-t-elle largement à ce que Schumpeter appelle de manière restrictive l'« analyse » économique en la différenciant de l'ensemble plus vaste et trop flou de la pensée économique[60].

Cette analyse économique, subordonnée à la question de la rationalité, apparaît au départ comme un sous-produit de la réflexion politique, avant de s'en détacher. Au XVIIe siècle encore, les auteurs mercantilistes posaient une question principale encore toute pragmatique, celle des moyens d'améliorer les finances du prince. Ce sont les théories du contrat

social, à partir de Hobbes et en passant notamment par Locke, qui fourniront à la représentation d'un ordre économique séparé sa pierre angulaire, l'image de l'individu propriétaire, caractérisé par ses seules relations avec les choses, « intéressé » en ce sens strictement matériel, et en concurrence avec d'autres individus propriétaires[61]. Ce sujet économique ainsi ébauché fonctionne au sein d'un système indépendant, en théorie, de l'ordre politique ou religieux et dont Quesnay, on le sait, esquissera la première représentation.

En quoi, vers la fin du XVIIIe siècle, ce sujet et ce système économique tout neufs sont-ils rationnels ? En un sens encore assez vague et tout substantiel. La rationalité du système, pense-t-on, vient de ce qu'il est conforme aux lois de la nature, pseudo-nature lui même. Pour le sujet, la rationalité consiste en la quête du bonheur, lequel suppose la richesse.

L'étape décisive c'est la transformation, à la fin du XVIIIe et au début du XIXe siècle, de ces catégories de rareté, d'utilité et de matérialité en catégories anthropologiques[62]. Dans l'économie politique d'inspiration encore mercantiliste, « rareté » et « utilité » sont encore des « concepts de l'instant », comme les spécialistes des mythologies (Usener) parlent de « dieux de l'instant ». Elles ne se manifestent qu'au coup par coup, à l'occasion de telle ou telle transaction particulière. Avec l'économie classique anglaise la rareté devient une donnée ontologique, préalable à la production et à l'échange. C'est alors seulement que le sujet économique apparaît pleinement défini dans son indépendance. Plus rien de social en lui puisque tout se joue dans le rapport à une rareté originelle et en elle-même non sociale.

De manière apparemment paradoxale, c'est Marx qui ira peut-être le plus avant dans la formulation systématique de cette idée et, par là-même, radicalisera l'image de l'indépendance absolue de l'ordre économique par rapport à son contexte social. Marx, critique de l'économie politique, en est aussi bien le plus sûr garant. Paradoxe assurément puisque l'objectif de Marx est en premier lieu de placer la société marchande capitaliste en perspective historique et de dénoncer, comme relevant du fétichisme de la marchandise et de l'idéologie, son illusoire objectivité naturelle. C'est le Marx qui montre comment l'équivalence marchande, la valeur, sont produites et mesurées par l'abstraction du travail et comment cette abstraction est elle-même le résultat d'un processus historique. Mais cette histoire proprement sociale, Marx entend également la lire comme une histoire naturelle. Si c'est le travail qui produit et règle les équivalences, c'est à titre de modalité historique particulière du travail générique, qui, lui, se définit hors l'histoire, comme travail réducteur de la rareté naturelle.

Il fallait que le domaine de l'économique soit ainsi circonscrit en termes anthropologiques avant que l'économie politique puisse se désubstantialiser et devenir ce qu'elle est aujourd'hui, la théorie d'une rationalité purement formelle. Inutile de rappeler ici les étapes bien connues de

cette évolution théorique dont il importe seulement de retenir le sens général, c'est-à-dire la transformation progressive du discours économique en une gigantesque tautologie de mieux en mieux mathématisable et de plus en plus vide de signification. Inutile de rappeler comment vers 1870 le marginalisme naissant formalise les concepts d'utilité et de rareté en les liant (Walras, Menger, Jevons), comment l'utilité se raffine en devenant de « cardinale » « ordinale » (Pareto). Le point culminant de cette évolution purificatrice est atteint, dans les années 20, avec le néo-marginalisme (von Strigl, von Mises), qui tire les conséquences logiques de l'indépendance proclamée de l'objet économique en affirmant que l'économiste en tant que tel n'a rien à dire sur la substance des besoins et de l'utilité dont pourtant il fait dépendre l'échange et, donc, la formation des prix et la détermination des quantités produites. Seule concerne l'économiste, la classification formelle des besoins, dont il se refuse à connaître pour le reste [63].

De cette axiomatisation néo-marginaliste découle la définition de l'économie politique qui est presque universellement acceptée aujourd'hui par les économistes non marxistes : « L'économie politique est la science qui étudie le comportement humain comme une relation entre des fins et des moyens rares à usage alternatif [64]. »

A dire vrai, dans cette définition de la rationalité économique, et donc de la science économique, le mot « économique » est de trop, parce que redondant et n'apportant aucune information particulière[65]. Si l'on refuse à se prononcer sur la nature des besoins, on s'ôte la possibilité de se prononcer sur ce qui serait une finalité économique ou même une rareté spécifiquement économique. Ou plutôt, est réputé économique tout ce qui porte la marque de la rareté et du manque, étant entendu que la rareté n'est plus considérée, elle non plus, dans sa dimension substantielle mais uniquement formelle. Le sujet économique rationnel n'est donc rien d'autre que le sujet en situation de choix, quels que soient les termes de ce choix, et capable d'ordonner ses préférences selon la logique du tiers-exclu :

« Si le consommateur préfère A à B et B à C, il préférera A à C. Cette proposition assure que les préférences sont cohérentes ou transitives[66]. » Si le comportement économique se réduit au comportement de choix rationnel, il n'est en rien spécifique de l'ordre économique, qui reste d'ailleurs totalement indéfini en tant que tel. On a vu comment, selon Burling, « c'est le choix lui-même qui est économique ». Il ajoute : « On peut l'observer aussi bien dans les domaines politique, religieux ou affectif[67]. » C'est d'ailleurs dans cette direction que se développe l'économie politique néo-classique contemporaine. Puisque, pour elle, on l'a dit, le tout du rapport social se résorbe dans les relations économiques et puisque celles-ci, à leur tour, se ramènent à une série de choix rationnels, il est logique que l'économiste formaliste se croit autorisé à se prononcer sur l'ensemble des champs de la pratique sociale. On voit ainsi fleurir,

depuis une dizaine d'années, des économies politiques de l'éducation et du savoir, du crime et de l'amour, etc. Comme il était prévisible, ces économies politiques abusives se condamnent d'entrée de jeu, et par construction, à ne rien pouvoir dire de ce qui constitue la spécificité des domaines qu'elles abordent et à répéter indéfiniment ce qui constitue leur hypothèse de départ aussi bien que leur unique conclusion, à savoir que, quel que soit le champ considéré, puisque les sujets sont rationnels, et dans la mesure où ils le sont, ils calculent. Mais calculent quoi, et au moyen de quelles unités de compte ? Comment additionner, ou soustraire, un investissement affectif et un investissement en bourse, sauf à parler de manière purement métaphorique et indécidable ?

Cette question rend sensible ce qui confère en fait à la théorie économique son unité et sa légitimité relatives et dont les définitions généralement retenues ne rendent pas compte. Ce facteur unifiant c'est l'intervention de la monnaie et des prix monétaires, qui constituent les seuls communs dénominateurs plausibles à des calculs voués autrement à rester irréductibles les uns aux autres. Si donc on souhaite définir le sujet économique par le fait qu'il opère des choix et calcule, encore faut-il préciser que ces choix et ces calculs s'expriment en termes monétaires. La question de la rationalité économique se déplace alors légèrement et devient celle de savoir en quoi peut consister un choix monétaire rationnel.

Ici encore la question se révèle insoluble. Si l'on connaît toutes les données d'un problème, monétaires en l'occurrence, il est possible de décider si les choix effectués sont logiques. Leur rationalité est une autre affaire. Pour la prouver il faudrait pouvoir établir qu'est logique non seulement le traitement des données mais que les données elles-mêmes le sont ou, encore, montrer la logique de la logique. Une comparaison sera peut-être parlante. Aux échecs ou au bridge, le caractère logique d'un coup donné, ou d'une stratégie, est démontrable. Mais quel sens y aurait-il à affirmer qu'il est logique qu'une tour vaille plus qu'un cavalier ou que l'as soit plus fort que le roi ? C'est pourtant à une telle logique, non seulement du calcul mais de son objet, que pense l'économie politique lorsqu'elle parle de rationalité. Les prix, moyens du calcul, seraient logiques en tant qu'ils expriment la logique du choix de sujets logiques. La rationalité consisterait dans ce redoublement de la logique.

Il convient ici d'insister sur la circularité tautologique du raisonnement économique. Puisqu'on ne veut rien savoir de la substance des besoins, ni des raretés, il est en effet impossible de connaître leur ordre à priori et donc de démontrer la cohérence logique des choix effectués. C'est uniquement lorsque ceux-ci se seront traduits en une décision formulée en termes monétaires, sous forme d'achats, qu'on pourra, à posteriori, déduire l'ordre des préférences sur la base du postulat que celui-ci est cohérent. La « théorie des préférences révélées » croit sortir de cette circularité en posant que, si des choix successifs pour différents assorti-

ments de biens, évalués en valeur, respectent l'hypothèse de transitivité, alors on peut être assuré de la cohérence logique des besoins. Mais ce n'est là que reculer pour mieux sauter. Supposons en effet qu'en un premier temps, A (un assortiment de biens valant un prix donné) soit préféré à B (autre assortiment de même valeur), lui-même préféré à C, et qu'en un deuxième temps C soit préféré à A. L'hypothèse de transitivité, en quoi consisterait la logique des choix, semble violée. On ne peut pourtant toujours pas déduire de ce viol de la transitivité que le sujet est illogique, et encore moins, à fortiori, irrationnel. Il suffit d'admettre que les besoins ont évolué pour que la rationalité menacée réapparaisse aussitôt. La rationalité du consommateur est une hypothèse aussi invérifiable que non falsifiable (Popper). N'importe quel comportement peut donc être qualifié de rationnel. Que je donne toute ma fortune à une secte, que je la dilapide au jeu ou en boisson, ou, au contraire, que j'accumule sou par sou, je serai toujours aussi rationnel, ce qui somme toute est plutôt rassurant.

A une nuance près toutefois qui vient compliquer cette circularité tautologique et la reporter à un niveau plus général. Tant que je n'ai pas affecté mon argent, ma rationalité reste virtuelle. Elle ne peut devenir effective que confrontée à un système de prix qui me fasse me confronter au réel et me donne connaissance de la hiérarchie objective des raretés. Voilà que surgit un doute. Et si ces prix étaient mensongers, incohérents ?

On sait que la tâche de la résolution de ce problème est confiée aux théories de l'équilibre économique général, dont la matrice est donnée par la formulation walraso-parétienne. La théorie énonce que dans une économie de marché parfaitement concurrentielle le système tend vers un point d'équilibre défini par un système de prix qui égalise les quantités offertes et demandées et exprime, de ce fait, la hiérarchie des raretés pour un état donné des besoins subjectifs, de la technique et des ressources objectives. Le système de prix ainsi obtenu est considéré comme « optimal » (Pareto) en ce sens qu'il permet la meilleure satisfaction (sous contraintes) des besoins et l'utilisation la plus efficiente des ressources disponibles. On sait également que le critère d'optimalité a fait l'objet de nombreuses discussions et critiques dans le cadre de la « théorie du *welfare* » et que les économistes s'accordent désormais à considérer que l'optimalité optimale n'est pas de ce monde et que force est de se contenter de ce qu'ils appellent des optimums de second rang. Si l'économie de marché concurrentielle n'est pas le meilleur des mondes, elle est au moins le meilleur des mondes possibles.

Le fait capital dans cette discussion est que désormais, depuis bientôt une vingtaine d'années, les économistes des pays socialistes, dans une proportion importante et à quelques détails techniques près, rejoignent leurs collègues occidentaux sur cette idée. Par le biais notamment du « théorème d'équivalence »[68], qui semble parachever en apothéose cette

représentation d'un ordre économique rationnel, en affirmant « l'équivalence, à l'optimum, des résultats de la concurrence parfaite et de ce qu'on pourrait appeler la planification parfaite »[69]. Ce qui signifie qu'une économie de marché, en état de concurrence pure et parfaite, procède spontanément à la même allocation des ressources que celle que déciderait un planificateur parfaitement informé et rationnel dans le cadre d'une planification strictement en nature, ignorant la monnaie. Le théorème, là encore, est établi dans le cadre de l'hypothèse d'un état donné des goûts, des techniques et des ressources et suppose que le planificateur procède aux calculs d'allocation optimale en recourant à la programmation linéaire. On montre alors qu'économie monétaire de marché et économie planifiée en nature sont « duelles » l'une par rapport à l'autre, les deux faces ou les deux interprétations d'une même rationalité. C'est sur des raisonnements de cet ordre que se fonde la théorie du « socialisme de marché », qui préfère recourir, pour construire le socialisme, à la monnaie et au marché concurrentiel aussi longtemps que le coût de la collecte de l'information, nécessaire à une planification centralisée, n'est pas nul.

Sur l'économie politique

Il est bien sûr impossible de pousser à fond un tel débat dans le cadre de cet article qui a entendu mettre l'accent davantage sur l'enracinement imaginaire de la doctrine de la rationalité économique que sur les questions techniques et spécialisées qu'elle soulève. Ce débat porterait aussitôt sur le statut de l'économie politique en général, sur sa cohérence logique et sur la question de savoir en quoi elle ressemble à une science ou n'en a que les apparences. Il conviendrait alors de dresser un bilan des discussions critiques menées depuis une vingtaine d'années entre les différentes écoles économiques et d'en tirer des conclusions qui s'annoncent radicales. Pour les esquisser d'un mot, sans prétendre y apporter toutes les justifications nécessaires, elles nous semblent tendre à rien de moins que la ruine de tout espoir de bâtir, sur des assises solides, une théorie économique fondamentale. Cela n'a finalement rien qui doive surprendre si l'on se rappelle que le projet fantasmatique d'une théorie économique unifiée, systématique et déductive est indissolublement lié au postulat de l'indépendance absolue et de la clôture non moins absolue sur lui-même de l'ordre économique. C'est ce postulat de l'indépendance, bien différent de la constatation de l'autonomie, qui transforme aussitôt toute théorie qui s'en réclame, implicitement ou explicitement, en une idéologie de la rationalité économique. Par un mécanisme d'autolégitimation circulaire, les théoriciens économiques croient voir de la rationalité là où n'existe que la cohérence formelle de leurs modèles et, réciproquement, ils ne s'autorisent à rechercher une systématicité que pour autant qu'ils suppo-

sent une rationalité à l'œuvre au sein de leur objet. Gageons qu'il apparaîtra de plus en plus clairement, dans les années à venir, que, s'il existe, bien sûr, des savoirs et des savoir-faire économiques, l'idée d'une « science » économique est un leurre ou, à tout le moins, le restera aussi longtemps que ne sera pas pris en considération le fait que tout système de relations économiques, aussi autonome soit-il, est en même temps et indissolublement système de relations sociales. De ce point de vue, il convient de faire quelques remarques sur le mythe de l'ordre économique rationnel qu'on vient de présenter.

Conclusion : instrumentaliser l'instrumentalité

Dire que la rareté originelle n'est pas matérielle mais symbolique ne signifie évidemment pas que la misère n'est pas aujourd'hui le problème, tout à fait matériel et premier, d'une bonne partie de l'humanité. De même, affirmer que l'idée de la rationalité économique n'est qu'un effet de miroir, illusion et image idéologique projetée par le système d'échanges marchands en quoi consiste l'économique, n'implique pas que celui-ci soit lui-même illusoire ou dénué de cohérence. La rationalité économique est indéfinissable ou indécidable, mais il existe bel et bien une logique économique, et même tout à fait implacable. On n'en veut pour preuve que le fait que toutes les expériences socialistes se soient révélées impuissantes à l'éradiquer et aient dû, en fin de compte, réhabiliter les normes de la rentabilité comme les « stimulants matériels ».

Si l'ordre économique ne s'impose pas en vertu de sa rationalité, qu'est-ce qui fait sa force et son apparente inéluctabilité ? Précisément, pensons-nous, ce qui constitue aussitôt ses limites et son « irrationalité » foncière, à savoir sa cohérence logique simplement formelle et son abstraction. Celles-ci se révèlent incontournables dès que sont rassemblés un nombre important d'individus qui diffèrent par leurs coutumes, leurs goûts, leur origine sociale ou leur nationalité. Ils ne peuvent constituer une unité, et à fortiori une unité gérable et « efficace », que sur la base de l'abstraction, c'est-à-dire que s'il est fait abstraction de leur être social concret et spécifique. L'usine est le noyau central et la matrice de cette massification abstraite. Et elle-même est doublement solidaire et indissociable du marché. D'abord, parce qu'elle y vend et y trouve ses inputs. Et, plus encore peut-être, parce que la valeur sociale d'une production de masse ne peut pas être déterminée par les besoins concrets d'une collectivité particulière mais uniquement par la masse anonyme des consommateurs, et donc en termes de besoins marchands. Elle s'exprime alors nécessairement sous la forme des prix de marché ou de leur équiva-

lent approximatif, tout autant hétéronome, les normes du plan. Ces dernières sont d'ailleurs inférieures, d'un point de vue technique, aux prix marchands effectifs en raison de leur incapacité structurelle à tenir compte de l'ensemble des informations pertinentes. La spécificité historique du capitalisme vient de ce qu'il est parvenu à soumettre l'ordre de la production à celui de l'échange marchand, à les identifier, créant ainsi l'industrie, entendue au sens strict du terme. Mais, réciproquement, pour les raisons qu'on vient de dire, l'industrie ne peut pas fonctionner sans le marché et sans le recréer là même où pourtant on entend le résorber. Sans recréer, en un mot, la structure élémentaire du capitalisme, caractérisée par le couple indissoluble du marché et de l'industrie.

Convenons donc d'appeler « capitalisme » cette indissolubilité, qu'elle se présente sous la forme des capitalismes classiques, officiels presque, ou de leur dénégation socialiste. Force est alors de reconnaître qu'aucun autre système économique n'est plus efficace que lui quant à la production de masse, ne serait-ce d'ailleurs que parce qu'il est le seul système « économique », c'est-à-dire le seul système de rapports sociaux à mettre en œuvre un objectif de production illimitée et indéfinie.

Non que l'usine soit toujours et partout le mode de produire le plus efficace, même d'un point de vue strictement quantitatif. Certains secteurs, notamment agricoles, sont peut-être partiellement rebelles à la massification de la force de travail[70]. Par définition, l'industrie ne bénéficie des avantages de la division technique du travail que lorsqu'il est possible d'analyser toutes les opérations productives en leurs composantes élémentaires et cela, à son tour, ne vaut qu'au-delà d'une certaine échelle de la production. En deçà, *small* reste *beautiful*[71]. Mais il est clair qu'aucun pays ne saurait se passer de la production en grand pour tout un ensemble de marchandises universellement consommées. Tout aussi clair cependant que cette production comporte des coûts considérables que, par nature, le calcul économique n'est guère susceptible de prendre en considération. Dans la mesure où elle est tenue pour l'objectif prioritaire, elle se subordonne l'ensemble des activités sociales, les vide de leur dimension substantielle et de ce qui était supposé jusqu'alors avoir ou faire du sens. Elle produit la société mondiale, mais sous la forme du conflit et de l'abstraction généralisée.

Et rien n'indique à priori qu'il serait possible d'aller au-delà de cette universalité abstraite. L'obstacle majeur sur lequel butent les utopies modernes (Illich, G. R. Taylor, Bookchin, etc.) n'est pas qu'elles seraient techniquement ou économiquement inopérantes. Dans certains pays développés, et plus particulièrement en Scandinavie, la population, interrogée par sondage, estime qu'il est trop sacrifié à la production et se déclare prête à accepter sa réduction. Par ailleurs, il semble qu'une production minimale et suffisant à la satisfaction des besoins élémentaires puisse effectivement être assurée avec de faibles ressources en capital, en terres, en machines et en travail abstrait. On a calculé, par exemple, que,

dans les régions tempérées, 7 000 à 8 000 m² suffisent pour assurer à quatre personnes une complète autosuffisance alimentaire[72]. Même si l'on doublait ces chiffres qui semblent fondés, ils laissent rêveur sur l'inefficacité relative de l'agriculture intensifiée et sur les gaspillages qu'impliquent certaines habitudes alimentaires. La véritable difficulté vient de ce qu'on ne voit plus guère comment pourraient se reconstituer les collectivités concrètes, appelées de leurs vœux par les utopies, et qui donneraient leur sens à des productions communautaires, ou plus simplement locales, décentralisées. Ce qui, de tout temps, a conféré au rapport social son caractère concret et immédiat était le fait qu'il consistait en un réseau de solidarités et d'interdépendances inscrites dans le cadre d'une logique de la parenté et du voisinage susceptible de s'étendre à l'échelle de la société. Selon quels critères, non purement et simplement réactionnaires, seraient susceptibles, aujourd'hui, de se forger de nouveaux modes de solidarité concrète ?

Le problème posé aux pays du Tiers Monde est différent mais proche en même temps. Les communautés villageoises y sont encore, par endroits, vivaces. Mais dans quelle mesure ? C'est la question que posait déjà, à la fin du siècle dernier, Vera Zassoulitch à Marx, lorsqu'elle lui demandait s'il lui paraissait possible, pour passer au socialisme, de conserver la communauté villageoise traditionnelle (le *mir* et la *zadruga*) et de faire l'économie de l'« accumulation primitive », de l'industrialisation capitaliste donc. Faire l'économie de l'économique, en quelque sorte. On sait que Marx répondait affirmativement, sous réserve de la cohérence de la socialité traditionnelle et de sa capacité à surmonter ses tendances au particularisme pour s'organiser sur le plan national[73]. On sait également que Lénine, une vingtaine d'années plus tard, répondait par la négative, estimant les structures traditionnelles d'ores et déjà trop décomposées par la pénétration de la production marchande dans les campagnes[74]. Il inaugurait ainsi le marxisme-léninisme, c'est-à-dire le projet d'une industrialisation intégrale et accélérée des sociétés archaïques. La question reste toujours actuelle pour les pays du Tiers Monde que de savoir dans quelle mesure ils doivent viser avant tout leur autosuffisance alimentaire et développer en priorité les cultures vivrières, fût-ce au prix d'une certaine pauvreté (et non misère) assumée[75]. Dans quelle mesure, au contraire, il leur faut produire pour l'exportation et le marché mondial, ce qui permet de financer l'industrialisation et l'achat des techniques étrangères, mais les inscrit aussitôt dans l'ordre abstrait de la marchandise, où ils perdent leur autonomie et leur identité culturelles et économiques[76].

C'est sur ce point que, par des préoccupations opposées et symétriques, les interrogations des pays « sous-développés » rejoignent celles des pays « surdéveloppés ». Ce point de convergence incertaine, c'est celui de la contestation de l'ordre économique rationnel. A convergence incertaine réponses incertaines, mais qui constitueront peut-être les idées cru-

ciales et fécondes des décennies à venir. Plus précisément, deux amorces de réponse, deux voies de réflexion :

Si l'ordre industriel marchand ne peut pas être aboli, en raison de son efficacité dans la production de masse, alors il convient de le relativiser et d'inverser le mécanisme par lequel il se soumet le tout des sociétés. Ce qui ne va pas sans paradoxes ni énigmes. La soumission du rapport social à l'économique est sa soumission à une logique de l'instrumentalité devenue à elle-même sa propre fin. Se faire l'avocat d'un renversement de cette soumission, c'est plaider pour une instrumentalisation réelle de l'instrumentalité.

Ce paradoxe n'est pas une simple difficulté logique, il est au cœur de la réalité, problème effectif qui travaille à la racine la société mondiale. Sa résolution implique que deviennent conscientes les raisons alors obscures, au moins à nos yeux modernes, pour lesquelles les sociétés archaïques refusaient le marché et que soient compris les mécanismes sociaux complexes grâce auxquels elles parvenaient à limiter son extension. Nous ne pouvons, comme elles, nous passer du marché ni de la production industrielle. Reste à inventer ou à réinventer d'autres modes d'existence sociaux et à découvrir les moyens qui permettront d'éviter que, par une pente naturelle, sitôt apparus, ils ne redeviennent les instruments de l'ordre instrumental, ses simples appendices.

La réponse à une telle question ne saurait être fournie par le transfert de connaissances « économiques », nécessairement unilatéral, s'il est vrai que la « science économique » ne peut se constituer que sur la base de son refoulement. Elle suppose une confrontation des savoirs pratiques et théoriques de toutes les sociétés, passées et présentes. Toutes, jusqu'à il y a finalement bien peu de temps, et chacune à sa façon, se sont affrontées au même problème : non pas celui de développer la rationalité économique, mais celui de trouver les moyens de la circonscrire et d'empêcher qu'elle n'empiète sur la sphère du sens.

Notes

1. Adam Smith, « The propensity to truck, barter an exchange one thing for another », *The wealth of nations*, chap. II, 1776, Homewood, Illinois, R.D. Irwin, 1re éd., 1963 (Coll. Irwin paperback in economics).
2. G. Dumézil, *Les dieux souverains des Indo-Européens*, p. 146 et 147, Paris, Gallimard, 1977.
3. Voir, par exemple, Mircea Éliade : « Dans la géographie mythique, l'espace sacré est l'espace réel par excellence [...] pour le monde archaïque, le mythe est réel parce qu'il raconte les manifestations de la véritable réalité », dans *Images et symboles*, p. 50, Paris, Gallimard, 1979 (Collection Tel Quel).

4. Marshall Sahlins esquisse une réflexion sur le même thème dans son dernier livre *Au cœur des sociétés ; raison utilitaire et raison culturelle*, Paris, Gallimard, 1980.
5. K. Marx, *Idéologie allemande*, p. 38 et 39, Paris, Éditions Sociales, 1966.
6. Sur les affinités profondes entre le marxisme et la pensée bourgeoise, l'analyse la plus fine est sans doute celle de C. Castoriadis : *L'institution imaginaire de la société*, Paris, Éditions du seuil, 1975. Voir aussi J. Baudrillard, *Le miroir de la production*, Paris, Casterman, 1978.
7. « Jusqu'à ce moment, du moins, de notre préhistoire, la rareté domine toute la praxis » (J. P. Sartre, *Critique de la raison dialectique*, p. 206, Paris, Gallimard, 1961).
8. H. Baumann, cité par M. Éliade dans *Mythes, rêves et mystères*, p. 78, Paris, Gallimard, 1972 (Collection Idées).
9. Cité par Alfred Métraux, « Les messies de l'Amérique du Sud », *Archives de sociologie des religions* (Paris) n° 4, 1957. Sur la « Terre sans Mal », voir Hélène Clastres, *La terre sans mal*, Paris, Éditions du seuil, 1975.
10. Cet article a paru dans *Les temps modernes* (Paris) en octobre 1968. Il constitue le premier chapitre de *Stone age economics*, Londres, Tavistook, 1967. Les références se rapportent à cette édition anglaise. Traduction française : *Économie de l'âge de pierre*, Paris, Gallimard, 1970.
11. A noter qu'il n'y a guère de différence entre le temps de travail masculin et féminin.
12. Il semble que les enquêteurs aient totalement négligé les dimensions rituelles et festives ou alors, comme Sahlins le suggère à la fin de son texte, que celles-ci aient disparu du fait de la situation coloniale.
13. *Op. cit.* , p. 21.
14. Pierre Clastres, *La société contre l'État*, p. 165, Paris, Éditions de minuit, 1974.
15. J. Lizot, « Population, ressources et guerre chez les Yanômamis », *Libre* (Paris, Payot), n° 2, 1977, p. 136.
16. B. Malinovski, *Les argonautes du Pacifique occidental*, Paris, Gallimard, 1963 ; et *Les jardins de corail*, Paris, Maspéro, 1974.
17. Voir, par exemple : J. Malaurie, *Les derniers rois de Thulé*, Paris, Plon, 1972 (Collection Terres humaines) ; et P. Clastres, *Chronique des Indiens guayaki*, p. 121 et suiv., Paris, Plon, 1972 (Collection Terres humaines).
18. Lizot, cité par P. Clastres, dans *La société contre l'État, op. cit.*, p. 82.
19. *Id.*, p. 85.
20. F. Salisbury, *From stone to steel*, Melbourne, Melbourne University Press, 1962. Les économistes interprètent ce phénomène contradictoire aux courbes « normales » d'offre de travail, en parlant d'« effet de revenu ».
21. Sahlins, *op. cit.* p. 27. Il faut noter également que certaines sociétés paléolithiques semblent avoir « perdu » l'agriculture. Voir P. Clastres, *Chronique des Indiens guyaki, op. cit.*, p. 113.
22. Mary Douglas, « The Lele resistance to change », dans Paul Bohannan et George Dalton (dir. publ.) *Markets in Africa*, p. 211-233, Chicago, Northwestern University Press, 1962.
23. J. Lizot, *op. cit.*, p. 136.
24. Sur ce jeu de la différenciation par opposition, voir l'ensemble des *Mythologiques* de C. Lévi-Strauss, et plus particulièrement la conclusion de *L'homme nu :* « Nul mythe, ou version de mythe, n'est identique aux autres et [...] chaque mythe, en paraissant insister gratuitement sur un détail insignifiant [...] cherche en fait à dire le contraire de ce que dit à ce sujet un autre mythe. » (P. 620, Paris, Plon, 1971.) Voir également, sur ce thème, mais dans l'ordre esthétique, *La voie des masques*, Paris, Plon, 1979.
25. Cité par Sahlins, *op. cit.*, p. 35.
26. Marx, *Un chapitre inédit du « Capital »*, p. 142, Paris, Plon, 1972 (Collection 10/18).
27. Jean-Pierre Vernant montre, dans *Mythe et pensée chez les Grecs* (Paris, Maspéro, 1965), comment, dans la Grèce ancienne, la langue « ne connaît pas de terme correspondant

à celui de "travail" » (p. 197). La signification du mot « loisir » est également récente, en ce sens, puisqu'elle n'est pas autre chose que le non-travail, *neg-otium.*

28. Voir Bruno Caceres, *Loisirs et travail du moyen âge à nos jours,* p. 30-32, Paris, Éditions du seuil, 1973.
29. Cité par Caceres, *op. cit.,* p. 97.
30. A.V. Chayanov fait la théorie de cette autolimitation volontaire de la production des économies paysannes dans *The theory of peasant économy,* Homewood, Illinois, Richard D. Irwin for the American Economic Association, 1975.
31. Marcel Mauss, « Essai sur le don », dans *Sociologie et anthropologie,* p. 147, Paris, Presses universitaires de France, 1966.
32. P. Bourdieu, *Esquisse d'une théorie de la pratique,* Genève, Droz, 1976 ; et *Le sens pratique,* Paris, Éditions de minuit, 1980.
33. Au-delà de ce point on sortirait des limites du présent travail.
34. Par « échange marchand » nous entendons l'échange de biens produits en vue de la vente et échanges selon une norme monétaire d'équivalence formée sur un marché.
35. Voir Georges Bataille, *La notion de dépense* et *La part maudite,* Paris, Éditions de Minuit, 1967.
36. Voir G. Frazer, *Le rameau d'or.*
37. Jacques Binet, *Psychologie économique,* p. 114, 1970, cité par Jean Michel Servet, « Ordre sauvage et paléomarchand », dans *Sauvages et ensauvagés,* p. 49, Lyon, Presses universitaires de Lyon, 1980.
38. *Ceremonial economics and potlach equilibrium,* Paris, Musée de l'homme, 1963. Cité par Servet, *op. cit.,* p. 51.
39. *Primitive polynesian economy,* p. 316, Londres, Routlege & Kegan Paul, 1974.
40. Herskovits, *op. cit.,* p. 206 et 207. Voir les nombreux exemples donnés et analysés par Sahlins, *op. cit.*
41. M. Godelier, « La monnaie de sel chez les Baruya » dans *Horizons et trajets marxistes en anthropologie,* Paris, Maspéro, 1973.
42. K. Polanyi, « The economy as instituted process » dans *Trade and market in the early empires,* New York, N. Y., The Free Press. Traduction française, *Les systèmes économiques,* Paris, Éditions Larousse, 1976.
43. Sur l'impossibilité d'acheter dans l'économie archaïque, voir, par exemple, M. Finley, *Le monde d'Ulysse,* p. 65, Paris, Maspéro, 1969.
44. Sahlins, *op. cit.,* p. 308.
45. Sur ce caractère tautologique, voir le livre trop ignoré de Bertrand Nogaro, *La valeur logique des théories économiques,* Paris, Presses universitaires de France, 1947.
46. K. Polanyi, par exemple, montre bien la manière dont la projection des catégories marchandes déforme la traduction des textes « économiques » d'Aristote, dans « Aristotle discovers economy », *Trade and market in the early empires, op. cit.*
47. H. W. Pearson, « The secular debate on economic primitivism », dans *Trade and market in the early empires, op. cit.,* p. 10.
48. Ce qui n'empêche pas des discussions sur la qualité ou sur les instruments de mesure.
49. Mise en lumière par K. Polanyi dans *The great transformation,* Boston, Beacon Press, 1957.
50. Ce que montre bien Jean Baechler dans *Les origines du capitalisme,* Paris, Gallimard, 1970 (Collection Idées).
51. L'École de Francfort en sociologie (Adorno, Horkheimer), qui installe sa problématique au cœur de ce paradoxe de la raison, ne conserve finalement de celle-ci que le seul moment de la négativité.
52. Marcel Détienne et Jean-Pierre Vernant, *Les ruses de l'intelligence, la Mêtis des Grecs,* p. 9 et 10, Paris, Flammarion, 1974.
53. Max Weber, « Gesammelte Aufsätze zur Wissenchaftslehre », p. 149, cité par Talcott Parsons en exergue de *The structure of social action,* 2e éd., New York, N. Y., The Free Press, et Londres, MacMillan, 1949.

54. Max Weber, *Wirschaft und Gesellschaft.* Traduction anglaise : *The theory of social and economic organisation,* p. 117, Glencoe, The Free Press, 1965. Traduction française : *Économie et société,* Paris, Plon, 1968.
55. R. Burling, « Maximization theories and the study of economic anthropology », *American anthropologist,* vol. 64, août 1962.
56. Voir Louis Dumont, *Homo aequalis. Genèse et épanouissement de l'idéologie économique,* introduction et p. 82, Paris, Gallimard, 1977.
57. Voir, par exemple, Alain Touraine, « L'activité économique devient le résultat des politiques plus que des mécanismes économiques », dans « La société postindustrielle », *Médiations,* p. 32, Paris, Denoël, 1969.
58. F. Perroux, *L'économie du* XXe *siècle,* 3e éd., Paris, Presses universitaires de France, 1969 ; et *Économie et société. Contrainte, échange et don,* 1re éd., Paris, Presses universitaires de France, 1960.
59. K. Polanyi, « Aristotle discovers economy », *op. cit.*
60. K. Schumpeter, *History of economic analysis,* Londres, Allen and Unwin, 1954.
61. Voir : C. P. MacPherson, *La théorie politique de l'individualisme possessif de Hobbes à Locke,* Paris, Gallimard, 1971 ; et L. Dumont, *op. cit.*
62. M. Foucault, *Les mots et les choses,* Paris, Gallimard, 1966.
63. G. G. Granger, *Méthodologie économique,* p. 191, Paris, Presses universitaires de France, 1955.
64. Lionel Robbins, *An essay on the nature and significance of economic science,* Londres, MacMillan, 1931.
65. J. Bénard, « La théorie du calcul économique rationnel », *Les temps modernes* (Paris), avril 1967, résumant Oscar Lange.
66. J. P. Henderson et R. E. Quandt, *Micro-économie,* p. 7, Paris, Dunod, 1967.
67. Burling, *op. cit.*
68. Voir J. Walbroek, « La grande controverse sur la planification et la théorie économique contemporaine », *Cahiers de l'ISEA* (Paris), février 1964.
69. J. Bénard, *op. cit.*
70. C'est ainsi que, dans les agricultures capitalistes, et plus particulièrement dans l'élevage, contrairement à toutes les prévisions tant marxistes que libérales, le salariat agricole et les grandes exploitations régressent au profit du faire-valoir direct et de l'exploitation familiale. L'augmentation des surfaces moyennes cultivées, loin d'entraîner l'augmentation de l'échelle sociale de la production, va de pair avec sa diminution. Voir, par exemple : C. Servolin, « L'absorption de l'agriculture dans le mode de production capitaliste », dans *L'univers politique des paysans,* Paris, Armand Colin, 1971.
71. E.F. Schumacher, *Small is beautiful,* Londres, Bloud and Briggs, 1973.
72. Ces chiffres sont tirés d'un article d'Henri Messerschmitt, « L'ordinateur aux champs », dans *Le monde du dimanche* (Paris) du 1er novembre 1979.
73. Lettre de K. Marx à Vera Zassoulitch du 8 mars 1881. Voir surtout les brouillons et les textes complémentaires de Marx et Engels, dans Marx et Engels, *Sur les sociétés précapitalistes,* p. 318-359, Paris, Éditions sociales, 1970.
74. Lénine, *Le développement du capitalisme en Russie,* 1899, dans *Oeuvres complètes,* t. III, Moscou, Éditions de Moscou, 1932.
75. Accepter la pauvreté pour éviter la misère, la déculturation et la soumission, certaines voix commencent à s'élever en ce sens au sein du Tiers Monde. Voir, par exemple, Albert Tévoédjré, *La pauvreté, richesse des nations,* Paris, Éditions ouvrières, 1978.
76. Sur la misère et la faim induites dans les pays du Tiers Monde par l'abandon des cultures vivrières et le placage du modèle économique occidental, voir Susan George, *How the other half dies,* Londres, Penguin, 1975.

Science économique et Islam

Mohamed Eslami

Introduction

Le présent article fait suite à une étude générale analysant les divers problèmes soulevés par le transfert international de la science économique[1]. L'objectif ici est de voir selon quels critères et suivant quel processus on peut soit faire émerger une science économique basée sur des normes et des structures socioculturelles de l'Islam, soit faire des propositions visant à adapter la « science économique dominante »[2] aux nécessités de l'Islam sous la forme d'un transfert de connaissance.

Quelle que soit la filière retenue, il convient de noter l'intérêt de telles recherches. Elles devraient, d'une part, permettre de dégager les problèmes et les besoins, voire les aspirations, spécifiques et fondamentaux des sociétés en Islam et, d'autre part, favoriser l'élaboration et la mise en application d'un ensemble de concepts, de procédures et de mesures devant, en principe, apporter les réponses « efficaces » — ou en tout cas authentiques — à leurs problèmes, besoins et aspirations. Au niveau théorique, il y a lieu de préciser également que l'un ou l'autre de ces choix implique logiquement l'acceptation de l'existence réelle ou potentielle d'une ou de plusieurs sciences économiques. Il n'est point dans notre intention de traiter ici de ce sujet. A toutes fins utiles, il faudrait préciser cependant qu'une autre science économique en tant que corps de théorèmes et de théories portant sur un objet délimité — donc une discipline autonome aussi bien épistémologiquement que par son objet — se conçoit soit à côté de la science économique dominante, soit comme une économie généralisée (F. Perroux) qui, à la limite, pourrait recouvrir de nombreuses sciences économiques particulières.

Quoi qu'il en soit, un autre problème, qui n'est pas indépendant du point évoqué plus haut, et qui doit être mentionné au préalable, concerne non pas tant la science économique comme discipline scientifique que son

utilisation comme science normative justifiant certaines pratiques et politiques. Ce qui semble être en jeu, par conséquent, ce sont moins les concepts et les régularités générales de l'économie que les « recettes » orientées et les mesures intéressées qui peuvent ou pourraient en être données[3]. De toutes les façons, l'imbrication de ces deux préoccupations (scientifique et pratique) est telle qu'il nous suffit d'essayer de voir comment une approche économique de l'Islam peut être examinée.

Toute recherche sur tel ou tel aspect de l'Islam paraît difficile en raison de la complexité et de la richesse de cette religion. On le voit dès que l'on considère le mot *dine*[4], qui signifie « religion », mais qui, en réalité, englobe et dépasse cette notion. En fait, *dine* signifie « tout à la fois tradition, jugement et prise de conscience de l'être, mais aussi règle supérieure de vie dont le rôle est de définir les rapports à établir entre l'homme et Dieu... »[5]. A cette complexité intrinsèque de l'Islam s'ajoute celle des différentes catégories qui le composent : l'Islam macrocosmique (l'univers tout entier rattaché au principe premier) ; l'Islam microcosmique (l'être humain croyant en Dieu) ; et l'Islam hiérocosmique (la religion révélée au Prophète).

Et pourtant la richesse de cette religion, peut-être déroutante, repose sur une logique théologique relativement simple. En décomposant la réalité existentielle de l'Islam, on découvre un système ternaire composé de trois sous-systèmes interdépendants : un système fondé sur le dogme (foi), un système sociojuridique et un système moral. C'est à partir de ces deux derniers ensembles qu'on tentera de déceler les éléments susceptibles de nourrir notre analyse[6]. Pour le moment, je ferai deux remarques. La première concerne les sources et références. Celles-ci se divisent en deux catégories. Premièrement, les textes et documents de natures diverses qui « entourent » le livre sacré de l'Islam : le Coran. Signalons également les traditions prophétiques (*sunnà*), les commentaires du texte sacré (*tafsir*), qui posent un problème puisque, en raison de leur nature même[7], ils pourraient s'inscrire dans la seconde catégorie. Deuxièmement, les livres de doctrine : les œuvres théologiques, les traités philosophiques, moraux, politiques et juridiques des savants islamiques ainsi que les manuels pratiques généraux ou spécialisés des docteurs de la loi islamique (*mujtahid* et *faqîh*). A cela il faut ajouter, de manière marginale, les écrits récents rédigés par des nationaux des pays islamiques, compte tenu des connaissances en économie qu'ils ont accumulées au cours de leurs études et/ou de leurs recherches dans des pays d'Europe de l'Est, de l'Ouest ou en Amérique du Nord. Ce type de littérature présente pour notre propos peu d'intérêt, car, du fait de sa diversité, l'expliquer demanderait un effort sans commune mesure avec le résultat aléatoire qu'il serait permis d'en escompter. En outre, depuis quelque temps, on trouve dans certains pays islamiques des travaux variés, dispersés et d'inégale valeur, se proposant de mettre au point les éléments d'une économie dite « islamique », et qui sont l'œuvre d'efforts sans doute isolés

mais très intéressants — non pas tant quant aux résultats obtenus que du point de vue de la démarche suivie et de l'initiative qu'ils manifestent.

La seconde remarque est la suivante : l'Islam est une religion globalisante ; non seulement elle s'adresse à tous les hommes, mais encore à l'existence de l'homme *hic et nunc* et dans l'au-delà. Le concept qui gouverne aussi bien les rapports hommes-Dieu que les rapports sociaux (relations inter-individus incluses), c'est la justice : (*'adâla* = *adl*)[8]. Cette notion permet de comprendre aussi bien la signification que le contenu de la communauté (cité) islamique et, en dernière analyse, les exigences et les contraintes devant fournir les éléments nécessaires à une esquisse de l'économie de l'Islam.

La justice en Islam

On peut affirmer qu'en Islam[9], le sens de tout acte est évalué par sa conformité avec la justice. Elle est à la base (fondement) des relations sociales et religieuses. La conception la plus importante quoique la plus simple est celle d'une justice « objective » ou, si l'on reprend l'expression aristo-thomiste, distributive. Le livre sacré de l'Islam fait état de cette conception à plusieurs reprises. Par exemple, lorsqu'il s'agit de savoir ce que les hommes recevront dans ce monde comme dans l'autre, la sourate II, verset 202, dit que « ils auront la part de ce qu'ils auront gagné ». Ailleurs, il est dit[10] ceci : « L'homme aura-t-il ce qu'il désire ?... L'homme n'aura que ce qu'obtient son effort. » L'exigence de justice est également requise pour celui qui a la responsabilité de charges publiques. Cette exigence est telle qu'elle est l'un des cinq principes de l'Islam shi'ite. Le pays d'Islam n'est-il pas appelé « terre de justice »[11] ?

Si l'on se souvient que cette exigence s'applique également aux relations entre « Dieu et les hommes »[12], alors on comprend que la justice fonctionnelle est une limite minimale qu'il convient de dépasser dans le sens d'une justice égalitaire ou, mieux, unicitaire. On donne bien à Dieu des noms ou des qualificatifs[13] exprimant sa grâce, sa générosité, sa bonté, sa miséricorde, son amitié pour les hommes. Tout au long du Coran, il est question de la grâce et de la générosité de Dieu ; et les premiers mots du livre de l'Islam disent justement sa miséricorde[14]. Ainsi, en mettant l'accent sur une telle définition de la justice, le Coran demande-t-il aux hommes de dépasser le niveau de la justice objective et de se rapprocher de la justice subjective.

Il est conseillé aux hommes d'accorder grâce et pardon. Par exemple, lors de conflits interpersonnels ou lorsqu'il faut choisir et appliquer des sanctions qui doivent être conformes à l'acte d'accusation : telle la peine capitale[15] puisque les condamnés peuvent obtenir leur grâce. C'est la même chose lorsqu'il s'agit de formuler de manière générale les sanc-

tions prévues pour punir tout acte répréhensible (*Sayyi'ah*)[16]. La théorie islamique repose donc sur une base objective qui fournit les éléments nécessaires aux prises de décisions pratiques, tout en s'inscrivant dans le cadre du dépassement par le dévouement, la considération et le service rendu à l'« autre ». Il existe donc une justice objective qui se réalise par une exigence minimale et une justice idéale qui montre la voie conduisant à la justice divine. C'est dans cette direction que commence *içâr*, c'est-à-dire le sacrifice pur.

Au niveau de l'application et de la détermination des partages concrets de la vie économique, le critère objectif doit sans doute intervenir. Les partages ainsi obtenus tiendraient donc compte non seulement de la rétribution « juste » de telle ou telle faction de production et d'organisation, mais également d'une composante qui est l'une des particularités de la théorie économique de l'Islam. Il s'agit du droit (*haq*) qu'ont certaines catégories déshéritées sur les biens des autres. Le Coran parle de ceux qui ont accepté l'Islam et précise de façon catégorique qu'« une part de leurs biens revenait aux mendiants et aux miséreux »[17]. De la manière dont cette inclusion est envisagée — un droit déterminé (*haq - ma'loum*) — il apparaît logique, au niveau général et abstrait, que ce droit soit partie intégrante de ce minimum recouvert par la justice objective[18]. Ajoutons que les problèmes d'application devraient pouvoir être réglés à chaque moment historique et en tenant compte des situations spécifiques à chaque société, par le recours concomitant ou séparé aux dynamiques prévues par l'Islam, à savoir : l'*ijmâ'* (consensus), l'*ijtihâd* (interprétation doctrinale), et le *shûra* (consultation). Sans négliger le niveau minimal, le propre de l'Islam en tant que religion est, semble-t-il, de préparer les consciences de manière qu'au-delà des règles et des techniques juridico-sociales, nécessaires mais insuffisantes, les âmes humaines puissent être en mesure de comprendre, de vouloir et de pratiquer la vraie justice, laquelle englobe par définition la justice objective et tend vers la justice idéale. Mais, quel programme de formation et d'information implique une telle réalisation ? Là se trouve en fin de compte l'ambition la plus digne du dépassement de l'homme !

Domaine moral et domaine économique

Cette conception de la justice éclaire bien l'éthique ou plus exactement la morale islamique. Il est communément admis que la nature de cette dernière n'est pas foncièrement différente de la morale dite occidentale[19]. Bien au contraire, les deux puisent leurs sources dans le même fonds commun judéo-chrétien et sont conformes aux principes de morale universelle. C'est ainsi que les prescriptions et les règles de l'Islam tendent à respecter les lois de la nature et son équilibre, qu'il s'agisse de la nature

proprement dite ou de la nature humaine. L'Islam « se réclame, écrit J. Berque, de sa conformité à la nature, et d'une sorte d'innéité (*fitra*) dans l'instinct de l'homme »[20].

Il n'est cependant pas nécessaire, dans le cadre de notre recherche, de prolonger ou d'approfondir le débat en nous interrogeant sur le contenu de la morale islamique[21], ses dimensions individuelles et communautaires, son « utilitarisme », ou les possibilités d'une spéculation éthique islamique[22]. Toutefois, ce qui relève du domaine propre à la morale présente un intérêt pratique certain. Aussi, en raison de l'omniprésence de l'exigence morale en Islam, serait-il « illogique » d'essayer de distinguer le domaine éthique de l'économique. C'est en tout cas dans cette voie qu'il convient de s'engager si l'on veut obtenir un résultat utile.

Traditionnellement, on divise le contenu des sources scripturaires de l'Islam en quatre catégories. Deux surtout nous intéressent : celle relative aux considérations morales (*akhlaqyyat*) et celle consacrée aux relations et aux contrats entre individus (*mu'âmalât*)[23]. On a donc affaire ici, d'une part, à la vie socio-individuelle soumise aux règles morales et, d'autre part, au domaine régi par les règles juridico-économiques[24]. Pour séparer ces deux domaines l'un de l'autre, on pourrait prendre pour critère celui, traditionnel, d'existence ou d'absence de contrepartie. Cette dernière considération n'est pas fondamentalement étrangère à la notion de finalité des actes. Mais il y a lieu d'affiner l'analyse en recourant non pas à la notion absolue de contrepartie — dans la mesure où la morale de l'Islam est considérée par certains comme étant (ce qui est vrai également pour les morales religieuses d'une façon générale) une morale d'échange[25] — mais à la nature même de la contrepartie. Dans les contrats et dans toutes les opérations relatives à la vie des « affaires », la contrepartie est de même nature, c'est-à-dire économique. Cela signifie que, dans ce domaine, tout se rapporte directement au monde d'ici-bas, sans lien nécessaire avec le monde et les considérations eschatologiques.

Autre critère auquel nous avons déjà fait allusion : la « justice objective »[26]. Étant fondée sur une correspondance entre l'effort fourni et sa contrepartie, elle peut bien délimiter la sphère économique (individuelle et sociale), tandis que le dépassement de cette règle et le cheminement vers la justice idéale concernent la sphère morale. L'intérêt capital de cette distinction réside dans les possibilités qui s'ouvrent pour une spéculation éthique et une formulation économique. On essaiera, par la suite, d'examiner les éléments de cette dernière. Mais il faut bien souligner que, abstraction faite des difficultés inhérentes à la définition précise des critères en vue de leur applicabilité, cette distinction n'aboutit pas automatiquement à rendre l'économie indépendante et autonome vis-à-vis de la morale. Le contraire serait en contradiction avec la nature globalisante et « compréhensive » de la religion[27]. Il s'ensuit qu'on peut s'interroger sur le point de savoir si l'économie islamique ne serait pas une économie morale.

Bien que les règles fondamentales régissant l'activité économique se trouvent dans le Coran, la problématique de l'économie islamique ou plus exactement le discours économique s'est plutôt dégagé de la philosophie de l'Islam. Dans l'ordre historique, il semble bien[28] qu'après une période initiale d'autosuffisance de la pensée centrée exclusivement sur le livre saint, le contact avec les pensées chrétienne, juive, zoroastrienne, hindoue et surtout avec la philosophie grecque ait fourni matières et méthodes pour une discussion débordant les cadres délimités des discussions et des recherches traditionnelles. Abstraction faite de la position rationnelle et égalitaire de Razi [Fhazes] (864-925/32), les auteurs ont essayé de combiner la philosophie grecque avec le dogme islamique, ce qui justifie précisément l'expression « philosophie islamique »[29]. En examinant l'œuvre de ces philosophes, on arrive généralement à ce résultat que cet effort d'intégration entre les deux éléments indiqués plus haut se manifeste naturellement à l'occasion des considérations relatives à l'économique[30].

On sait l'importance du facteur psychologique dans la philosophie d'Avicenne [Ibn Sinât] (980-1037). Lorsqu'il procède à une classification et à une définition des sciences, il fait état d'une « connaissance pratique » dont le caractère distinctif serait qu'elle se rapporte au comportement des êtres humains. Ce type de connaissance pratique (opposée aux connaissances théoriques) se subdivise en trois disciplines : « économie générale », qui comprend la connaissance des religions et celle des politiques ; « économie domestique » ; « économie de soi » (connaissance de soi)[31]. Ce qu'il convient de souligner c'est que, d'une part, Avicenne pense que la théologie est la discipline principale de l'« économie générale », la politique n'étant qu'une discipline « accessoire ». D'autre part, cette prédominance de la religion est présente même lorsqu'il est fait référence aux connaissances théoriques, puisque la finalité — ou tout au moins l'une de leurs finalités (portant sur d'autres objets, à l'exception des actions et des comportements humains) — est « le salut dans l'autre monde ».

Cette même hiérarchisation apparaît tout naturellement lorsque Avicenne oppose le désir et le plaisir, en reliant au premier « le bien, le juste et l'utile », et au second « la jouissance, la colère et la domination ». Les premiers découlent de la « faculté humaine », tandis que les plaisirs découlent de ce qu'Avicenne appelle « la faculté animale »[32]. Il n'est point dans notre intention de discuter de la véracité de la théorie d'Avicenne, mais force est de constater qu'il accorde une certaine place, de manière plus ou moins implicite, à certains actes humains et qu'il privilégie certains types de relations, c'est-à-dire en définitive certaines valeurs[33].

Une hiérarchisation similaire, plus catégorique cependant, apparaît dans les textes de Ghazali, penseur qui fait autorité en théologie islamique[34]. Partant d'une classification des besoins humains en trois grandes

catégories (alimentation, habillement et habitation), Ghazali propose une analyse des différents métiers et justifie une théorie de la division du travail qui incorpore aussi bien la division économique (métiers) que la division sociale des fonctions[35]. Nous remarquerons que Ghazali lie les fonctions « intellectuelles » à la notion de métier, « bien que la majorité de leur accomplissement n'appartienne pas à la main ». Après avoir justifié de la multiplicité des tâches et des fonctions au sein de la société, Ghazali conclut en revenant à sa proposition fondamentale, à savoir : « [...] tout cela est pour les trois [besoins], ils sont pour le corps comme le corps est soumis à l'âme, et l'âme doit suivre la voie de la Vérité ».

Il serait aisé de mentionner d'autres analyses se rapportant plus ou moins directement à l'économie, notamment si l'on se réfère aux grands philosophes comme Fârâbi (872-950) qui, dans sa problématique d'une « Cité parfaite »[36], présente une théorie hiérarchique des sociétés en prenant pour point de départ la sociabilité naturelle de l'homme. L'étude systématique de ces travaux[37], où les analyses économiques sont mêlées de considérations politiques et morales, prendrait trop de temps et exigerait des recherches disproportionnées par rapport à la finalité de ce chapitre.

Toutefois il faut faire une place particulière à l'œuvre d'Ibn Khaldoun (1332-1406), philosophe au sens originel du terme, puisque son œuvre comprend des analyses se rapportant tant à la théologie[38] qu'à l'histoire et à la socio-économie. Bien que conscient de l'apport historique de ses écrits en général ou, tout au moins, des interprétations qu'ils ont suscitées (voir Y. Lacoste), il nous faut nous arrêter, même rapidement, sur l'aspect économique de son œuvre[39].

La démarche d'Ibn Khaldoun s'apparente à une analyse des phénomènes économiques. Si partielle soit-elle, elle nous semble avoir une valeur scientifique du fait de la relation économique que l'auteur expose entre ce qu'il appelle le *rizq* — l'ensemble des besoins — et le *kasb* — les moyens en vue de l'acquisition, voire de l'appropriation, des revenus (naturels et monétaires)[40]. De plus, ce type de rapport étant conçu dans le temps, Ibn Khaldoun envisage la possibilité d'un « capital épargne » lorsque les revenus dépassent le *rizq*.

Ce très bref aperçu montre l'originalité de l'œuvre d'Ibn Khaldoun, qui jamais ne sort du cadre ni ne s'éloigne de l'esprit de l'Islam. Pour preuve, sa reconnaissance du travail comme source de revenu et l'accent qu'il met sur le travail artisanal et agraire[41] sans toutefois négliger la légitimité « objective » des gains mercantiles. Ainsi est soulevée l'une des questions les plus brûlantes de l'« économie » de l'Islam, à savoir la relation entre le travail et la propriété.

Propriété et appropriation

Quelle que soit l'approche choisie pour l'étude et la présentation de la propriété en Islam, on doit, tout au moins à titre d'hypothèse, faire référence à la liberté de l'homme. Sans entrer dans la discussion traditionnelle relative au libre arbitre (*ikhtiar*) et au déterminisme (*djabr*)[42], nous dirons que l'Islam reconnaît l'existence de la liberté humaine, soit qu'elle découle de la nature de l'être humain (*fitra*), soit que l'autorité divine l'ait accordé à l'homme, son représentant (*khalifa*) sur la terre[43]. Il s'ensuit « qu'en fait, Dieu traite l'homme comme un être responsable, indépendant et libre vis-à-vis de ses semblables. Seul ce point de vue pragmatique compte »[44].

Des difficultés qui sont d'une importance essentielle dans la vie privée et publique, voire même des contradictions, ne manquent pas d'apparaître dès lors qu'on passe du principe qu'on vient de dégager à la praxéologie de la liberté. Notre propos ici ne nous autorise pas à faire l'analyse détaillée de ces problèmes, dont certains comme ceux relatifs à la personne humaine et à l'égalité des sexes sont le fruit d'une confusion entre l'essence du message de l'Islam et sa dynamique évolutive. Le fait que ce soit surtout la forme juridique de la liberté (dans les contrats : *mu'âmalât*) qu'on puisse appréhender ne devrait pas faire oublier que la liberté se concrétise également dans la sphère politique[45]. Dans le domaine économique, c'est par la propriété (son sens, son contenu et ses limites) que peut s'affirmer la liberté.

La conception islamique de la propriété peut être qualifiée de « théique ». A plusieurs reprises, le Coran affirme en effet l'appartenance au Tout-Puissant[46] de tout ce qui se trouve sur la terre et dans les cieux. Il est intéressant de noter qu'il y a une similarité naturelle entre cette approche et celle du christianisme présentée par L. Gardet à partir des développements thomistes[47]. Avant d'aller plus loin, il y a lieu de rappeler cependant qu'en Islam on constate relativement moins d'intérêt pour la pauvreté et contre la richesse[48]. La théorie islamique de la propriété est en réalité une construction hiérarchique qui permet de distinguer trois niveaux. Au niveau le plus général et le plus élevé se trouve la propriété divine proprement dite : la propriété appartient à Dieu et à lui seul. C'est une propriété absolue et totale aussi bien dans le temps que dans l'espace[49]. Au second niveau se trouve la propriété universelle ou globale de tous les biens réels et potentiels de la terre, dont le sujet est l'humanité tout entière en tant que représentant de Dieu sur la terre. Enfin, au niveau concret de l'exploitation des richesses de la terre, se trouve leur appropriation par des individualités (individus ou groupes).

En raisonnant à priori, on pourrait prétendre que le problème existe surtout à ce dernier niveau et que la prise en compte des « préalables » qui le précèdent n'est qu'une « clause de style » ; en conséquence, ces

préalables n'interviendraient pas dans le jeu des forces et des intérêts en présence, à l'occasion des choix de l'exploitation et de l'affectation des résultats de la mise en valeur des richesses. Raisonner ainsi équivaudrait en réalité à oublier le caractère finaliste de cette théorie de la propriété qui fait intervenir tout un processus pour déterminer à la fois un sens, un contenu et des limites au droit de propriété au niveau de son application par des individus ou des groupes. La finalité de la théorie en question[50] apparaît nettement lorsqu'on examine les catégories de la propriété ainsi que la genèse — ou plus précisément les origines — de la propriété individuelle. Normalement on distingue trois sortes de propriété. Une « propriété communautaire » portant sur des ressources générales et visant à assurer les conditions et la permanence de la justice sociale. L'expression « propriété communautaire » nous semble mieux traduire l'originalité de la solution apportée que celle connue de « propriété collective ». En d'autres termes, la conception islamique de la propriété poursuit une finalité de justice, ce qui peut justifier dans certains cas la transformation partielle ou totale, permanente ou provisoire, d'une telle propriété en une propriété individuelle. Le sujet de la propriété communautaire est la société soit en tant qu'unité nationale, soit en tant que communauté islamique (*umma*)[51].

L'objet de cette propriété est déterminé en considération du principe de permanence et de généralité des ressources de la communauté. Ce sont les richesses et les ressources (terres, mines, forêts, sources d'énergie, etc.) qui doivent être utilisées de manière à permettre, économiquement et socialement, au mieux le progrès, et au pire la survie de la communauté. L'horizon temporel à considérer se situe donc dans le long terme et englobe toutes les catégories d'individus ainsi que toutes les générations. Plus précisément la propriété ici concerne les terres incultes, les biens sans propriétaire, les terres conquises, etc.[52].

Il existe une discussion très technique au sujet des mines qui fait intervenir aussi bien la nature du minerai que sa disposition par rapport à la surface et l'exigence d'une « dépense » pour la mise en valeur de la mine[53]. Bien que la solution adoptée ne puisse apparaître de manière très nette, surtout à partir de la distinction entre les mines « apparentes » et les mines « cachées »[54], il est assez légitime d'affirmer que la double considération de la nature fortement et progressivement capitalistique des exploitations minières et de l'épuisement naturel des minerais doit appuyer la conception communautaire de la propriété des mines en général.

Quant à la justification de la propriété communautaire, on peut bien envisager la question sous une forme connue en affirmant que le refus de toute exploitation de l'homme implique la propriété communautaire des moyens et instruments de production. Cette présentation des choses peut bien s'énoncer positivement en affirmant que la libre disposition par l'homme de son travail nécessite l'appropriation des ressources

naturelles, des ressources minières, des instruments de travail, des possibilités d'enseignement, etc., par la communauté[55]. Il nous semble cependant devoir rehausser le niveau du débat. L'appropriation communautaire n'a pas, en tant que telle, une authenticité en ce sens qu'elle n'a pas un caractère absolu. En d'autres termes, il s'agit d'une institution de nature instrumentale en vue de la réalisation d'un objectif, à savoir la mise sur pied progressive d'une société juste. Il en résulte que si d'autres agencements et d'autres combinaisons de moyens peuvent assurer le but recherché (par exemple une modification du domaine de la propriété communautaire), la logique du système n'est pas mise en cause.

Les quelques remarques qui viennent d'être évoquées illustrent la complexité de la question qui, à notre avis, devrait être prise en considération, au niveau de l'application et de la mise en place d'un programme d'action. Un premier point qui éclaire quelque peu cette problématique de la propriété communautaire concerne sa modalité d'application. A cet égard, on peut se fonder sur des précédents historiques qui acceptent la concession d'une richesse (par exemple les mines) ainsi que sur la nature finaliste de l'institution, pour aboutir à cette conclusion générale que la propriété communautaire n'implique pas nécessairement et par principe l'exercice direct de ce droit, c'est-à-dire l'exploitation des richesses par l'autorité (*imam*, *khalifa*, État) qui représente la société (communauté). Faute de pouvoir appuyer cette conclusion par des réalisations historiques[56], on peut la tenir pour valable en essayant d'examiner son application dans les sociétés actuelles.

L'application de la propriété communautaire dans le cas des sociétés nationales actuelles pose un problème de pure politique et un problème de définition de l'objet même de la propriété en question. En effet, il y a une donnée politique qui est l'existence d'une autorité nationale, d'un État dans chacun des pays qui se réclament de l'Islam. Ces pays qui, sauf à de rares exceptions (Iran, Turquie), sont nés à la suite des tractations des deux guerres mondiales et/ou à la suite des luttes anticoloniales — même s'ils se donnent un qualificatif islamique (Pakistan, Mauritanie, etc.) — disposent d'un État dont la laïcité ne fait point de doute. Vis-à-vis de cette situation, une solution consiste à se situer sur le plan politique et à envisager un État à structures islamiques devant et pouvant appliquer les règles et les programmes issus de l'Islam[57].

Que ce soit dans une optique pratique correspondant à cette dernière solution ou qu'il s'agisse d'une préoccupation purement théorique, la définition par l'objet de la propriété communautaire devrait être considérée pour tenir compte de l'importance de certains éléments des sociétés actuelles. En effet, le « productivisme »[58]du monde actuel, bâti autour de l'homme comme producteur et échangeur de biens et de services, bien qu'il soit critiquable et critiqué en raison de sa tendance — naturelle ? — à faire admettre sa logique particulière et technique à la place de celle de la société ou de l'homme[59], existe bel et bien et l'on ne

saurait être indifférent à son endroit. Face à cette réalité empirique la notion de propriété communautaire devra tenir compte de la monétisation de la société, de la nature et des techniques de l'information et de la communication, de la nature et des modalités de l'action scientifique et technique. Chacun de ces domaines, qui sont nouveaux en raison des dimensions qu'ils sont en train de prendre dans les sociétés actuelles et futures, mériterait une analyse propre. Il nous suffit de rappeler qu'à cet égard, comme à propos du domaine traditionnel de la propriété, l'utilisation judicieuse de ce droit de propriété est plus importante que le droit pris dans son caractère absolu, si fondé qu'il puisse être[60].

La deuxième sorte de propriété en Islam est la propriété étatique. Parfois on la confond avec la propriété communautaire analysée plus haut[61]. L'origine en incombe essentiellement aux pratiques politiques bien connues où il y eut une assimilation entre la communauté, l'État et le détenteur du pouvoir[62]. En réalité, l'État en tant que tel n'a nullement besoin d'être propriétaire. Il a des charges à assumer qui sont couvertes par diverses impositions établies par le Coran. Néanmoins, en raison même de l'exercice de ses fonctions politiques, militaires et sociales, l'État peut devenir propriétaire des biens meubles ou immeubles qu'il est tenu de gérer dans le cadre de ses missions, tout en tenant compte de l'intérêt des fidèles (citoyens).

La troisième sorte de propriété appartient aux individus. On précise parfois qu'il s'agit d'une propriété relative par opposition à la propriété absolue, qui est celle de Dieu, et, dans une certaine mesure, à la propriété communautaire. Ce qui est intéressant c'est la légitimité de la propriété privée ou, en d'autres termes, comment et selon quel critère s'effectue le passage de la propriété absolue (au premier ou au second sens) à la propriété relative.

Il serait quelque peu formaliste de prétendre qu'il n'y a point de rapport nécessaire entre le travail de l'homme et le bien qu'il peut en acquérir[63]. En effet, le principe de la propriété divine est en dernière analyse un préalable pour privilégier la propriété acquise par l'effort humain. D'où l'on peut tirer une théorie pouvant avoir des applications pratiques en ce qui concerne la légitimité des propriétés ayant d'autres origines. Une autre conséquence de cet « axiome » est que la propriété individuelle résulte du travail de tout être humain indépendamment de sa position sociale, voire même religieuse[64]. A bien examiner la situation de la propriété individuelle en Islam, on peut distinguer deux catégories de sources qui, bien que logiquement superposables, peuvent être juxtaposées en partie à la suite de l'évolution historique. La première catégorie est celle des sources primaires — à la manière de la pratique suivant laquelle on distingue les différentes énergies — dans la mesure où elles peuvent donner naissance à une propriété qui n'existait pas autrement. Il y a une source principale qui est le travail, et deux sources pour ainsi

dire marginales comme le butin de guerre et la concession accordée par le représentant de la communauté[65].

A bien examiner les deux sources qu'on a qualifiées de marginales, on s'aperçoit aisément qu'elles recouvrent, d'une manière indirecte, un effort de l'individu au service de la communauté, soit sur le champ de bataille, soit dans la vie civile. Ce qui permet d'affirmer la situation privilégiée du travail et de l'effort humain dans l'économie de l'Islam[66]. Le travail de l'homme constitue donc la source originelle de l'appropriation privée en Islam. C'est un principe qui a été énoncé d'une manière explicite par le Coran : « L'homme n'aura que ce qu'obtient son effort[67]. » En raison même du fondement objectif qui légitime l'appropriation du fruit du travail, l'Islam accepte la pleine disposition de cette propriété sous forme de transmission interpersonnelle et intertemporelle de ce droit. D'où l'acceptation des « sources induites » de la propriété comme la cession contractuelle (vente, don, etc.), l'héritage et l'acte testamentaire.

L'objet de ce droit n'a d'autre limitation que celle qui découle du régime même de la propriété. En principe, ce droit concerne aussi bien les biens de consommation que les biens de production. Vouloir introduire dans l'économie islamique la distinction, quant à l'appropriation, entre biens de consommation et biens de production (instruments de production) altère l'authenticité et l'équilibre de la théorie de l'Islam[68].

Le système de propriété comporte intrinsèquement des limitations et des corrections qui découlent de la nature même de la théorie islamique de la propriété. En effet, celle-ci se caractérise à la fois par un fondement objectif qui légitime et détermine en même temps son contenu, et par une finalité qui oriente et corrige l'usage du droit de propriété. Outre les actes de charité des institutions comme les fondations à but non lucratif (*awqâf*)[69] et la confiscation des biens par l'autorité, il y a un système d'imposition qui mérite d'être souligné. Il s'agit d'un ensemble de mesures qui visent, d'une façon ou d'une autre, à limiter les richesses.

Répartition et limitation des richesses

Les mesures et les dispositions qui concernent la répartition des richesses visent, d'une part, à en limiter une accumulation créatrice d'injustice (exploitation, oppression) et, d'autre part, à lutter contre la misère et la pauvreté. Sans entrer dans la discussion du problème concernant l'égalité économique, on peut dire que la théorie, tout comme la politique islamique de la répartition des richesses, repose sur les deux critères du « travail » (l'effort) et du « besoin ». En somme il s'agirait d'assurer aux déshérités un minimum vital suffisant, tout en permettant et favorisant la participation de tous les individus à l'effort de création et au progrès de la société.

Parmi ces diverses mesures, certaines ont un caractère facultatif et donc persuasif. Le but est d'arriver à une solidarité active et concrète où tout membre de la société serait responsable de l'autre. Il faut mentionner ici les *sadaqât*, c'est-à-dire les biens donnés, avec une intention pure, aux nécessiteux. Les *sadaqât* s'intègrent dans le cadre d'un principe général de l'Islam qui n'a pas encore été étudié suffisamment, à savoir l'*infâq*[70]. L'*infâq* est une règle de redistribution fondée sur l'intention authentique des possédants de « donner pour donner », de manière à aider les nécessiteux à répondre à leurs besoins dans les mêmes conditions que les possédants[71]. En première analyse, on pourrait croire qu'il s'agit là d'actions à caractère individuel. Mais, en gardant à l'esprit la raison d'être de cette règle, il n'est pas illogique d'envisager qu'on organise cette aide afin de la rendre plus efficace. Il va sans dire que cette proposition, qui se justifie du point de vue de l'efficacité « économique », n'implique absolument pas de recourir à une formule centralisée de nature bureaucratique et encore moins à l'intervention de l'autorité étatique.

Un autre instrument de cette politique persuasive de redistribution — et de limitation — de la richesse est l'institution *waqf* qu'on peut présenter en première approximation comme une fondation pieuse. Il s'agit, pour un propriétaire, de destiner un bien à une œuvre déterminée en lui affectant ses revenus. La propriété est « enfermée » et sort du domaine du propriétaire, et les revenus sont employés dans le cadre de la destination telle que fixée[72]. Le *waqf* est connu dès les premières années de la propagation de l'Islam[73] et, bien que de nature persuasive (facultative), se développe dans tous les territoires de l'Islam.

En tant qu'instrument de limitation des richesses et celui de la répartition des revenus, une technique de politique sociale originale, le *waqf* mérite une place propre. Qu'on pense au nombre d'écoles, d'universités, d'hôpitaux, de nécessiteux qui, à travers les pays de l'Islam, en profitèrent et en profitent encore ! Mais deux points ont été évoqués qui montrent que sous l'influence des autorités — d'épée et d'argent — cette institution a été l'objet d'un certain nombre de réserves[74]. Celles-ci se justifient dans la mesure où, dans certains cas, des propriétaires ont fait dévier l'institution de son objectif originel, à savoir le service général et social, en instaurant des *waqf* particuliers au profit d'intérêts déterminés. Aussi, dans certains cas, cette « innovation d'organisation » n'a-t-elle pu engendrer la dynamique sociale et économique exigée par la maintenance de tout capital[75]. A cela il faut ajouter la question de la gestion des *waqf* généraux. Depuis la modernisation des appareils étatiques dans des pays et des régions musulmanes, un prétexte a été fourni aux États pour s'approprier ou en tout cas pour contrôler le grand domaine des *waqf*[76]. En fait, ce qui est en cause c'est davantage l'application de cette institution et l'interférence des intérêts de nature politico-économique que le principe et la pluralité de celle-là.

Le deuxième groupe de mesures est plus classique dans la pratique économique des sociétés. Il s'agit de mesures coercitives et obligatoires visant l'appropriation d'une portion déterminée des richesses et des revenus des membres de la communauté. En règle générale, on examine à cette occasion, d'une part, l'imposition généralisée dite *zakât* (l'aumône obligatoire)[77] et, de l'autre, les charges qui sont imposées aux non-musulmans qui résident dans la communauté islamique.

Sans qu'il soit nécessaire d'entrer dans les discussions juridiques au sujet des non-musulmans vivant en terre d'Islam et la distinction entre les « gens du Livre » (chrétiens, juifs)[78] et les autres « étrangers », on peut constater que les étrangers bénéficient de la protection de l'Islam tant dans leurs activités personnelles et confessionnelles qu'économiques et professionnelles. Les *dhimmi* (les protégés) doivent acquitter un impôt *per capita* (*jizya*) auquel sont soumis les hommes libres, adultes et non nécessiteux. Cette imposition compense en fait la non-participation des *dhimmi* aux obligations militaires qui sont celles des membres musulmans de la communauté. Les précisions ci-après montrent la place et la fonction de ce type d'imposition[79] : « A l'époque du Prophète, le *jizya* s'élevait à 10 dirhams par an, ce qui représentait la dépense d'une famille moyenne pour dix jours. En outre, si un sujet non musulman participait au service militaire pendant une expédition, il était exempté du paiement de la *jizya* pour cette année-là. »

Un autre impôt frappe les *dhimmi*, portant cette fois sur leurs richesses, et plus précisément sur la propriété foncière (*kharâj*). Il s'agit d'une « redevance terrienne dont le tarif varie selon que la contrée a été conquise par la force ou sans coup férir par suite d'un pacte »[80]. Le *kharâj* est donc un impôt général qui est aux *dhimmi* ce que le *zakât* est aux musulmans.

En étudiant les auteurs qui analysent le *zakât* (aumône obligatoire), on ne manque pas de constater une certaine ambiguïté entre le *zakât* et les *sadaqât*[81]. Il faut préciser cependant que les libéralités connues sous le titre de *sadaqât* se caractérisent par leur caractère général et informel et par l'intention qui les guide : les « dons purs ». Ainsi le *zakât* est-il l'un des devoirs obligatoires des fidèles à côté de la prière obligatoire (*salât*), le pèlerinage obligatoire et réglementé à La Mecque (*haj*), la guerre sainte (*djihâd*), etc.

L'assiette de cet impôt ainsi que sa destination sont déterminées, ce second point faisant, dans les différentes écoles et doctrines, plus aisément l'unanimité que le premier. Au-delà d'un certain seuil (*nisâb*), on taxe le bétail, les productions agricoles, les métaux précieux (or et argent), les mines et les trésors[82]. L'affectation des ressources provenant du *zakât* ainsi que d'autres sources (*sadaqât*)[83] est explicitée par une prescription coranique. Il y est dit que[84] : « Les aumônes sont pour les pauvres, les indigents, les trésoriers de ces aumônes, les cœurs alliés, les esclaves, les débiteurs, le combat de Dieu et le voyageur. »

Il est possible d'analyser chacune de ces catégories ou de se demander si cette énumération est indicative ou limitative. Ce qu'il faut retenir, c'est l'esprit général qui s'en dégage, à savoir : la générosité et la généralité du domaine dont on aperçoit ici une simple illustration. Un autre point méritant l'attention concerne la troisième catégorie de bénéficiaires. Si légère et si souple qu'on puisse — ou qu'on veuille — concevoir une telle fonction, son organisation et sa gestion nécessitent une infrastructure de base ainsi que des agents rémunérés.

Pour mieux comprendre la réalité du commencement de l'ère islamique, il est utile de lire ce texte de M. Hamidullah[85] : « Voici comment, écrit-il, au temps du Prophète, se répartissait l'impôt : au-dessus d'un certain revenu minimal non imposable, le paysan livrait un dixième de la récolte. Dans le commerce et les exploitations minières, on percevait 2,5 % de la valeur des biens. Quant aux caravaniers étrangers, la douane leur demandait, au temps du Prophète, la dîme, à titre de droits d'importation ; mais — et le fait est intéressant à noter — le calife Umar réduisit de moitié cette taxe pour certaines catégories de denrées venant à Médine. Ce précédent de haute autorité nous donne la possibilité d'entrevoir le principe de la politique financière de l'Islam. Au temps du Prophète, on taxait aussi les troupeaux de chameaux, d'ovins et de bovins, du moins ceux qui se nourrissaient sur les pâturages publics et compte tenu d'un revenu minimal toujours exonéré d'impôts. Étaient exonérées également les bêtes employées aux transports, aux labours et à l'irrigation. On imposait aussi une taxe de 2,5 % sur les épargnes, sur l'or et sur l'argent. Cela obligeait l'individu à faire fructifier ses biens et à ne pas les amasser et thésauriser. »

Il existe une autre imposition qui, dans son principe et de par son taux, est tout à fait originale et dont, selon certains auteurs, l'impact serait même beaucoup plus important que celui du *zakât*. Il s'agit du *khums*[86], à propos duquel il est dit dans le Coran ceci : « Tout butin que vous prenez, sachez qu'il y en a le cinquième pour Dieu, pour l'apôtre[87]. » Si l'on prend le verbe *ghanamium* dans son sens large, on a bien là une imposition d'ordre général où l'on frappe tout le revenu. Par exemple, M. H. Kachif al-Gitâ donne une classification des revenus ou des gains qui forment le soubassement du *khums*, en distinguant sept catégories[88]. La dernière catégorie comprend « les revenus des différentes professions », ce qui aboutit à une conclusion générale : le *khums* serait un impôt général sur le revenu, quelle que puisse être la nature de ce dernier.

Pour ce qui est de l'affectation de cette taxe, qu'on se reporte au texte scripturaire qui en fait l'énumération. On en conclura avec certains auteurs qu'il s'agit là d'un impôt qui vise, compte tenu de sa généralité et de son importance, à couvrir toutes les dépenses de l'État islamique. C'est dans cette optique que R. Khomeyni estime que les recettes du *khums* doivent alimenter le Trésor public (*Bayt al-Mâl*) de manière à « couvrir les principaux besoins du peuple et assurer les services géné-

raux : l'hygiène, l'éducation et la culture, la sécurité et le développement »[89]. Il ne paraît point nécessaire d'insister sur des sujets de nature plutôt exégétique ou casuistique, sur tel ou tel impôt particulier ou sur la spécificité ou la généralité de telle ou telle prescription scripturaire[90]. L'important consiste à reconnaître le caractère opératoire, compréhensif et équitable du système d'imposition de l'Islam. Dans sa structure comme dans sa signification, celui-ci est fondé sur les besoins individuels et sociaux, tout en combinant des instruments relevant de l'initiative personnelle avec des techniques coercitives de nature organisationnelle[91].

Ribâ' (usure) : un exemple d'exploitation économique

On traduit généralement « usure » par *ribâ'* qui signifie plus exactement « plus-value ». La plus-value dont il est question ici se distingue de la notion marxiste productiviste et mécaniste[92] de la plus-value, puisque la théorie du *ribâ'* s'applique dans tous les cas où il y a une exploitation de l'une des parties d'une opération économique par l'autre ou les autres parties.

L'équivalence qui s'est établie traditionnellement entre le *ribâ'* et l'usure s'explique par une réalité objective. C'est en effet surtout à travers l'usure que l'exploitation du débiteur par le créancier s'est réalisée et matérialisée clairement dans l'histoire. La possession de l'argent (qui paraît être la forme la plus pure — la plus libre — de la richesse) extériorise nettement la démarcation et la frontière entre le riche et le pauvre, entre l'exploiteur et l'exploité. On comprend alors la condamnation que, déjà avant l'Islam, les Saintes Écritures portaient sur l'usure[93]. Le Coran a donc continué une tradition biblique d'autant plus que, dans la société antéislamique, le *ribâ'* constituait l'une des injustices les plus répandues et les plus néfastes du point de vue économique et humain.

Cette injustice est décrite clairement par Tabari[94] : « [...] l'usure dans l'ère préislamique existait dans la multiplication du capital et la propagation du tribut. Lorsque la dette venait à échéance, le créancier allait voir le débiteur et lui disait : "père, paie-moi sinon augmente ma créance". Si le débiteur possédait quelque chose [de suffisant], il le payait en acquit, sinon il renvoyait son créancier à l'année suivante [...] Si le débiteur ne payait pas lors de l'échéance, il était obligé de doubler le montant de la dette pour l'année suivante et de faire de même pour chaque année suivante, et ce tant que la dette n'était pas réglée. Ainsi, si la créance était de 100 pièces, elle était portée à 200 l'année suivante et à 400 l'année d'après et ainsi de suite, le montant étant doublé chaque année, faute de paiement ». Ce texte montre bien que le taux pratiqué

était de 100 % et qu'une telle exploitation ne pouvait rester sans solution par le Prophète de la nouvelle religion.

Pour mettre en évidence l'importance et l'étendue de ce phénomène, il faut rappeler que le *ribâ'* prenait dans cette société-là — et aussi dans les autres sociétés — des formes très diverses, et qu'il était parfois difficile de distinguer une opération de ce type (*ribawi*) d'une simple opération commerciale ou financière. A titre d'hypothèse, on peut avancer que l'enracinement de la pratique du *ribâ'* et son caractère multiforme ont fait que le chapitre du droit islamique consacré à l'usure est l'un des plus controversés, des plus ambigus et des plus actuels parmi tous. Au fur et à mesure que l'islamologie progresse et que le monde évolue dans ses dimensions économiques et techniques, la nécessité de « repenser » la question se fait de plus en plus pressante[95].

Il ne nous appartient pas ici d'examiner les différentes sources (Livre et *sunnà)* qui sont à l'origine de la prohibition du *ribâ'*. Une telle étude qui devrait logiquement déboucher sur le domaine d'application du *ribâ'* et sur les différentes argumentations de nature exégétique et juridique en présence, exigerait un rapport volumineux. Par ailleurs, des articles de spécialistes en droit musulman sur le sujet sont disponibles[96].

Sans méconnaître le bien-fondé et la valeur pratique des différentes distinctions établies entre les différentes opérations usuraires (*ribawi*)[97], il est commode de rappeler la typologie des opérations de manière à pouvoir procéder à une généralisation théorique. Les trois sortes d'usure qu'on distingue sont[98] : « *a*) l'usure de l'époque préislamique que vise le Coran ; *b*) l'usure du terme (*annassia*) prévue par la tradition et qui est plus étendue que celle de l'époque préislamique [... c'est une] vente à terme et non immédiate. Même sans surplus, il y a usure du simple fait du terme [...] ; *c*) l'usure (*al Fadl*) prévue par la tradition [...] ».

En considérant la problématique économique du *ribâ'* , le domaine de notre analyse deviendrait comme une « région possible » à délimiter à la manière de celle des programmes linéaires. Il nous faudra toutefois tenter d'énumérer et de spécifier, dans leurs grandes lignes, les contraintes qui se dégagent des principes fondamentaux de l'Islam. Premier point : le travail et l'effort. Rappelons qu'il est dit expressément dans le Coran[99] : « L'homme n'aura que ce qu'obtient son effort. »

L'application de ce principe au *ribâ'* présente deux implications qui se rapportent à la légitimation et à la limitation du revenu légal par rapport au gain usuraire. La légitimation concerne le fruit normal, pour ne pas dire juste, du capital, lequel est entendu au sens du modèle islamique de la propriété[100]. Cette même théorie implique du même coup la limite normale et logique — selon les hypothèses du modèle — imposée, à savoir l'appropriation, par l'autre partie (l'utilisateur, voir l'emprunteur du capital), du résultat de l'opération en raison de son effort.

Du point de vue conceptuel, la perception d'une ligne de démarcation constitue l'avantage de cette théorie. La qualification de *ribâ'* pour-

rait en effet être attribuée à toute opération qui permettrait de répartir les résultats de cette dernière en ôtant une partie de la part qui revient au travail. Mais les écueils apparaissent notamment au niveau des critères opératoires qui sont nécessaires aussi bien dans la pratique économique quotidienne et concrète que dans le cas des arbitrages politiques et juridiques. Le modèle se complique en outre si l'on fait apparaître implicitement le capital (légitime) comme le travail accumulé, et si l'on est en présence d'une situation — hypothétique ou réelle — où plusieurs seraient « porteurs » de travail et de capital[101]. On se trouve là en présence de l'épineux et éternel — mais combien important — problème de la répartition, que les économistes connaissent bien et que les juristes musulmans, dès le début de l'Islam, ont essayé de résoudre. Devrait-on en effet faire jouer les volontés individuelles et laisser aux autorités la mission de les informer et de les contrôler afin de corriger des déviations ? Les autorités devraient-elles au contraire prendre l'initiative en établissant des règles générales, voire même détaillées, afin de diriger et conduire les plans individuels sur la voie souhaitée ? Sans pouvoir fournir une réponse catégorique à ce choix, l'examen de la situation historique et surtout l'analyse de l'évolution de la théorie islamique (en particulier l'effort d'interprétation et d'analogie des docteurs du droit musulman) feraient penser qu'on s'achemine vers la première solution[102].

Le raisonnement qui vient d'être tenu fait apparaître indirectement deux situations qui se trouvent en marge de la situation normale. Première situation, l'opération ne produit pas un *ribâ'* (plus-value) et l'on ne saurait par conséquent mettre en avant le partage — équitable ou non — d'un revenu qui n'existe pas : par exemple, le prêt à intérêt par les religions[103]. Dans toutes les sociétés, des pratiques diverses s'inspirant de la solidarité humaine se rencontrent et l'Islam attache une importance particulière aux prêts sans intérêts. Tout en reconnaissant l'utilité et la nécessité des actions individuelles en la matière, on peut suggérer une meilleure organisation de cette solidarité visant à accroître les moyens et l'efficacité des interventions : dans certaines villes d'Iran des initiatives associatives, sous le nom de caisses de prêts de bienfaisance (*sandouq garz al-Hassana*), existent depuis longtemps et octroient des prêts sans intérêts.

Seconde situation, celle où l'une des parties, à savoir le détenteur du capital — sous forme numéraire naturelle — s'approprie (quelle que soit par ailleurs la technique juridique et contractuelle utilisée) la totalité de la plus-value de l'opération. Il s'agit là d'une opération *ribawi* (usuraire) qui tombe sous le coup de la condamnation coranique. Il en est de même tout naturellement des opérations qui impliquent un surplus dépassant le montant même de la plus-value créée. Un indice de telles opérations se rencontre notamment et plus clairement dans le cas des prêts à intérêts qui stipulent des taux annuels réels dépassant 20 % et atteignant parfois 50 voire 100 %[104].

Ainsi, la prohibition du *ribâ'* se justifie non seulement en raison d'une opération inégalitaire se traduisant par l'exploitation économique d'une personne[105], mais elle se justifie aussi à la suite d'un principe général de la philosophie socio-économique de l'Islam, à savoir la condamnation de l'accumulation de la richesse[106]. Dans cette théorie on s'achemine progressivement vers une analyse fondamentale qui caractérise le *ribâ'* par une exploitation qui constitue sa nature propre. Cette considération se trouve dans l'analyse de Rashid Rida, qui, à l'occasion de la distinction entre une opération commerciale et une opération usuraire, estime que le *ribâ'* a été prohibé en raison du fait qu'il « n'est autre que l'exploitation de la gêne et du besoin du prochain »[107]. En se basant sur le critère d'exploitation on peut distinguer deux acceptions du *ribâ'* . Au sens large il s'agit de toute opération synallagmatique où l'une des parties contractantes se trouve exploitée en remettant à l'autre, sous une forme quelconque, un surplus anormal, non justifié et non juste. Le *ribâ'*, *stricto sensu*, est le prêt à intérêts à taux usuraire.

Une telle analyse permet surtout une conclusion logique et dynamique pour ce qui est des opérations d'épargne et du financement des investissements par le système bancaire. Une telle conclusion est reconnue également par des auteurs qui examinent la situation actuelle et les besoins des pays d'Islam[108].

Problématique et éléments d'une science économique islamique

Des principes qui viennent d'être analysés une conclusion se dégage : des éléments d'un discours économique se constatent plus ou moins explicitement (quelque peu mélangés aux considérations culturelles, morales et juridiques) dans les sources originelles de l'Islam. Avant de poursuivre le raisonnement sur le fond de la question, cette dernière précision mérite un éclaircissement dans la mesure où la portée générale de l'analyse effectuée et celle des conclusions qui s'ensuivent se comprendraient dès lors plus objectivement.

On sait que l'Islam — comme d'ailleurs toute conception universaliste de l'homme et du monde — fut, et est soumis, à diverses interprétations et a donné lieu à plusieurs tendances et approches de la réalité historique ou de la vérité véhiculée par celle-ci. Aussi parle-t-on de schismes dans l'Islam [109]. Il serait hors de propos de se préoccuper de cette question. Afin de mettre en évidence, sinon de justifier, la méthodologie poursuivie à propos des sources de nos données théoriques, il me paraît nécessaire d'en dire au moins quelques mots. Le point important qu'il convient de faire ressortir concerne l'intermédiation de la religion (en tant que

doctrine ou idéologie) de manière à servir une institution et un intérêt particuliers. En d'autres termes, l'Islam a pu être utilisé dans certaines situations, et l'est encore, pour servir à défendre certaines institutions et prérogatives, ou empêcher certains « dépassements ».

Cette transformation d'une idéologie foncièrement universaliste en une réalité soumise, institutionnalisée et stationnaire est perçue de façon plus ou moins claire par un certain nombre de spécialistes. M. Rodinson, par exemple, présente cette institutionnalisation comme une officialisation de l'idéologie[110]. Le même phénomène a été mis en lumière par Ali Shariati, qui, après avoir établi une distinction entre « deux religions » (idéologie et institution-tradition)[111], rapporte l'expérience de l'officialisation du shi'isme par la dynastie safavide[112] en Iran. D'après lui les fondateurs de la dynastie safavide combinèrent la royauté, le nationalisme et le soufisme en un seul et même amalgame, le shi'isme safavide, à distinguer du shi'isme alavide[113].

La même préoccupation se rencontre notamment au XIXe siècle, il est vrai d'une manière plus indirecte et sous des formes plus ou moins globales, chez des penseurs soucieux de la réforme ou de la modernisation de l'Islam[114]. Réformiste et/ou moderniste, ce mouvement général est composé d'un ensemble de tendances qui visent, tout en préconisant un certain retour aux sources et aux pratiques originelles (au moins pour certains), une remise en marche, voire une reformulation, sinon une réinterprétation, des dynamiques fondamentales de l'Islam. L'analyse spécifique de ce « renouveau » ne saurait se contenter d'un rappel rapide, il faudrait en effet procéder à une étude typologique et comparative des différents mouvements et des apports de divers doctrinaires comme Soyyed Ahmad Khan, M. Iqbal, A. R. Fitrat, S. I. Assad-Abadi dit Afgâni, M. H. Naini, M. Taleqani, R. Khomeyni, M. Abdou, R. Rida et l'Algérien A-Hamid ben Badis. Pour conclure cette digression nous reprendrons les propos tenus par l'un des maîtres d'Al-Azhar vers 1930, Shaykh Mustafa Maragi[115] : « ...un certain nombre d'écoles et de tendances furent engendrées par la politique dans les siècles passés, pour servir ses desseins. D'où le parallélisme entre les fanatismes politiques et les fanatismes religieux. Mais, alors que les systèmes politiques sont tombés, les Écoles religieuses demeurent, fondées seulement sur des illusions et de faux problèmes. Ces Écoles sont responsables de la division de la communauté primitivement unie par le Coran ». On comprend pourquoi cet exposé s'est attaché à ne pas faire entrer en ligne de compte, dans la mesure du possible, les positions des différentes écoles et a surtout pris comme référence la source scripturaire de l'Islam, le Coran.

La question est donc relative, pour reprendre le cours de l'exposé, à la genèse et/ou plus explicitement à l'émergence d'une science économique à partir des éléments qui se trouvent indubitablement, sous des formes plus ou moins nettes, générales et catégoriques, dans le corps même du Livre révélé de l'Islam. En réalité la question se dédouble. Quelle

explication donner de la non-émergence d'une discipline économique face à la science économique dominante qui s'est propagée dans le monde à partir d'un pôle économico-politique déterminé ? Sans méconnaître l'intérêt historique et théorique de cet apport explicatif, une autre démarche devrait consister dans la recherche d'éléments pouvant conduire à un discours économique dont la spécificité pourra être saisie par rapport à la discipline économique que l'on connaît.

L'explication de ce phénomène — comme d'ailleurs du non-développement — repose, me semble-t-il, sur la distinction qui oppose les facteurs externes et internes. Certes cette frontière est sans doute arbitraire du fait même de l'interférence entre les différentes variables qui interviennent, mais elle a l'avantage d'être commode. Si une discipline économique n'a pas émergé à proprement parler dans l'aire islamique, c'est en raison de l'existence d'un rapport de forces dont l'objectif était la création et ensuite le maintien d'une situation de monopole au profit d'un code de relations et de normes scientifiques déterminées, en liaison bien évidemment avec une situation économique et politique propre[116]. Il est évident que la domination coloniale, dont le démarrage se situe entre le XVIIe et le XVIIIe siècle ne visait pas seulement le monde musulman, mais aussi d'autres aires culturelles en Asie, en Afrique et en Amérique[117]. Mais, tout en reconnaissant le poids prépondérant et plus présent de cette domination, il convient d'élargir la vision historique de l'analyse pour y inclure des invasions comme celles des Mongols et aussi les guerres des croisades, d'où les considérations économiques n'étaient pas absentes, comme le montrent les paroles du pape Urbain II[118]. Cette allusion illustre bien la complexité du problème et surtout si l'on envisage la genèse et les impacts de ce processus, notamment en ce qui concerne le mouvement colonisateur, la vulnérabilité ou, en tout cas, une certaine passivité du monde musulman.

On a essayé de mettre au clair les facteurs, voire les causes, de la dislocation de l'empire musulman, c'est-à-dire la dégradation de la civilisation islamique à partir des Xe-XIe siècles. A côté et en liaison avec ces considérations et notamment les divergences doctrinales[119], il faudrait signaler également des oppositions entre certaines factions de la communauté des croyants. Ainsi a-t-on pu faire état d'une rivalité entre une faction traditionaliste comprenant les anciens convertis et défendant une domination en faveur d'une élite, et une faction qu'on peut qualifier de « radicale » comprenant la masse des nouveaux convertis, qui mettaient en avant l'égalitarisme de la religion[120].

La décadence économique n'a pas manqué d'être prise en ligne de compte pour expliquer ce phénomène de régression. Étant donné la prépondérance de l'agriculture et de l'élevage dans l'économie des pays musulmans (Asie occidentale plus Afrique du Nord), l'eau a constitué le facteur limitatif de la prospérité économique. D'où la nécessité absolue pour les pouvoirs publics de faire faire des travaux de manière à

construire de nouveaux canaux d'irrigation et à réparer les anciens. « Ces travaux étant mal conçus, mal dirigés, mal exécutés, ce fut bientôt la famine, l'inondation et les maladies infectieuses. Quarante épidémies importantes s'abattirent sur l'Islam (le monde de l'Islam) au cours des autres premiers siècles et décimèrent sa population. Ces divers fléaux n'atténuèrent pas cependant la fiscalité, qui allait sans cesse grandissant avec le nombre des États, où chaque petit roitelet dépouillait sans vergogne ses propres sujets[121]. »

Cette dernière remarque illustre bien la nature seconde de l'économique. Dans une explication se proposant de hiérarchiser les différentes variables que l'histoire fait connaître, il semblerait bien que ce soit la nature autoritaire et illégale (par rapport aux normes fondamentales de l'Islam) du gouvernement qui mériterait d'être considérée comme variable déterminante. Cette évidence a été retenue par Voltaire[122], et c'est encore d'elle qu'il s'agit lorsque l'on considère l'ensemble des rapports de forces et d'intérêts qui, depuis le XVIIe siècle, empêchent l'émergence de forces majoritaires et authentiques au sein des pays et des peuples musulmans.

Autant nous semble-t-il important de prendre en compte les différents facteurs qui agissent de manière hiérarchique sur le sens et le contenu du processus global d'une société, autant sommes-nous convaincu de la nécessité de dépasser cette étape afin de mieux cerner le domaine précis de l'investigation. En observant l'effort de « production » scientifique dans l'aire islamique durant les sept à neuf siècles écoulés, on peut émettre une hypothèse susceptible d'expliquer le pourquoi de la non-émergence de la science économique en Islam[123]. Cette hypothèse s'énoncerait comme suit : après une période particulièrement féconde dans le domaine des sciences jusqu'aux XIe et XIIe siècles, la civilisation islamique aurait fait une distinction entre les sciences qu'on qualifiera, à défaut d'une terminologie plus précise, de « matérielles » — les sciences naturelles, la chimie, la médecine, les mathématiques (dont l'astronomie), les sciences politiques et l'économie — et les sciences dites « nobles » — la théologie (dont une certaine philosophie), le droit, les lettres en général.

Alors que les sciences « nobles » connurent un certain renouveau, voire parfois un effort intellectuel très poussé — tout au moins dans certaines écoles de pensée islamique — visant la recherche et l'application d'un « optimum » aux actes de Dieu[124], les sciences « matérielles », qui conditionnent les « infrastructures » socio-techniques et la domination sur la nature, non seulement n'ont été ni renouvelées ni maintenues, mais encore ont connu une régression par rapport à l'état d'avancement qui était le leur aux Xe et XIe siècles[125]. A cet égard on a pu écrire à juste titre qu'« un parallèle entre cette période récente et le Moyen Age aurait tourné nettement en faveur de ce dernier »[126].

Il va sans dire que l'analyse détaillée de cette hypothèse nécessiterait une étude appropriée portant aussi bien sur la terminologie de ces deux catégories de sciences[127] que sur les réalités historiques susceptibles de la confirmer ou éventuellement de l'infirmer. En tout cas, il nous semble légitime d'affirmer qu'a existé tout un ensemble de circonstances qui ont privilégié la concentration de la pensée islamique sur un domaine particulier (essentiellement religieux) utilisant les mêmes méthodes d'analyse et finalement se traduisant par un processus circulaire auto-entretenu et donc « autosuffisant ». Une telle démarche ne comprenait aucunement la nécessité d'élargir son domaine d'investigation — pourtant conforme au caractère universaliste et globalisant de l'Islam — et encore moins par conséquent celle d'un échange avec l'extérieur si ce n'est sous la forme d'une apologétique[128].

Bien qu'il y ait toujours eu des écoles de pensée minoritaires qui aient tenté d'élargir, voire de supprimer, les limites artificielles imposées au domaine et aux méthodes de la pensée islamique, c'est surtout depuis le XIXe siècle qu'une prise de conscience s'est faite parmi les penseurs du monde de l'Islam[129].

Aujourd'hui, la problématique d'une science économique considérée du point de vue de l'Islam se présente comme un effort original de synthèse dont les éléments constitutifs se réfèrent aux règles et prescriptions se rapportant à la partie *mu'âmalât* et à la partie *akhlaqyyat* de l'Islam[130].

Par définition, l'économie de l'Islam est conditionnée aussi bien par sa nature que par sa dimension globalisante. Elle se doit donc de dépasser certaines distinctions privilégiant une économie de l'« avoir », fondée sur l'instinct d'acquérir et de posséder par rapport à une économie de l'« être », dans la mesure où il conviendrait d'envisager une combinaison où le possessif, sans être éliminé automatiquement, s'intégrerait dans une existence signifiante.

Dans son contenu, l'économie islamique est naturelle. Je veux dire par là que l'Islam fait confiance à la nature humaine ou, pour être plus précis, à l'innéité de l'homme pour ce qui est de se servir du monde, de l'univers et de ce qui s'y trouve. La conformité de l'économie à la nature humaine se traduit par la réponse à apporter aux « besoins naturels » de l'homme. Une situation normale, sinon normative, est prévue par le Coran : l'aisance (*yusr*) par opposition à la pénurie (*'usr*)[131].

Le principe de *yusr* n'a pas encore été soumis à une analyse approfondie qui mettrait en lumière toutes ses implications et exigences. Certains seraient tentés d'y voir la situation où la fonction de répartition — selon tel ou tel critère — serait la seule préoccupation théorique et pratique de l'économie. Sans éluder catégoriquement et complètement une telle démarche, il convient de recourir à une analyse plus réelle, et de faire intervenir non point une situation, un résultat, mais un processus économique. Ainsi doit intervenir un autre principe de l'économie islami-

que, à savoir le principe de l'effort, qui concerne plus particulièrement la genèse et, dans une certaine mesure, la croissance du processus envisagé. En somme, la dimension créative et la dimension appropriative de l'économie islamique sont organiquement liées dans les limites où la première n'est pas soumise aux situations inégalitaires et monopolistes préalables (du point de vue économique, politique et culturel)[132].

L'autre conclusion qui s'en dégage c'est la réfutation ou, en tout cas, la correction de l'opinion selon laquelle l'économie islamique procurerait à chacun les biens et services conformes à ses besoins. Sans refuser une valeur futuriste à une telle opinion, il faut mettre en évidence le fait que la signification de l'économie islamique est conditionnée plutôt par la création des biens et services que par la participation injustifiée à l'effort créatif des autres[133]. Une autre théorie, qui englobe les analyses précédentes, est celle qui peut être présentée comme le principe de l'« autosuffisance », qui, appliqué à chaque unité, se traduit, en termes économiques, par un équilibre dynamique de l'unité envisagée.

La signification de l'économie islamique est révélée par diverses prescriptions qui, en attirant l'intention et/ou l'acte du fidèle vers l'au-delà, ou l'autre, font concurrence avec l'acte économique, et donc l'influencent indirectement. Mais c'est aussi d'une manière indirecte qu'on explique la signification de l'économie islamique. Il s'agit, d'une part, des interdits dont l'objet peut être certaines activités ou l'usage de certains biens, et, d'autre part, des prescriptions générales concernant l'activité économique des individus. Outre les règles édictées touchant la répartition des revenus (voir, p. 172, « Répartition et limitation des richesses »), il y a un principe général qui interdit tout excès dans l'usage des biens économiques[134]. Ce principe a des implications dans le domaine de l'utilisation, du maintien et de l'usure des ressources — toutes les ressources — tant au niveau individuel que supérieur (famille, village, ville, région, société nationale, communauté).

Ainsi, sans abandonner les règles d'une économie objective (productiviste) en ce qui concerne la rationalité appliquée dans les actions sur la nature et l'innovation technique, l'Islam fournit les éléments et le cadre en vue d'un dépassement de cette économie. Celui-ci se conçoit en privilégiant l'initiative, la participation et la responsabilité de l'homme et en élargissant le cadre social et culturel de son activité utilitaire[135]. Le discours économique inspiré par les principes de l'Islam serait, en somme, une économie fondée sur la responsabilité des hommes et orientée vers la solidarité communautaire.

Notes

1. *Rapport sur l'analyse des transferts internationaux de la science économique,* préparé par Xavier Greffe, professeur à l'Université Paris-I, pour l'Unesco, Paris, 1979, 130 p.
2. On entend par « science économique dominante » celle qui apparaît progressivement en Europe à partir du XVIIIe siècle et s'est étendue par la suite au monde entier. Cette science économique se compose de deux approches fondamentales : approche néoclassique et approche marxiste. Voir le rapport précité, p. 4 et suiv.
3. Cette réserve paraît être de nature générale (applicable à toutes les sociétés). A titre d'illustration on pourrait citer la catégorie économique « coûts » pour ce qui est des divers contenus qu'on peut lui donner (coûts humains, coûts sociaux, coûts naturels...).
4. *Dine* signifie religion. A la fin de ce chapitre, on donnera un lexique où les termes spécifiques seront précisés avec leur équivalent en français.
5. O. Yahia, « Aspects intérieurs de l'Islam », dans *Normes et valeurs dans l'Islam contemporain,* p. 17, Paris, Payot, 1978. Une distinction importante est admise selon laquelle la religion islamique au sens large comprend une croyance qui est un élément intérieur (*imân*) et une partie extérieure et pratique qui est *Islam* proprement dit. Selon le cheikh Drâz, cité par J. Berque, « La maintenance de l'Islam », dans *Normes et valeurs de l'Islam contemporain, op. cit.,* p. 210-223, on peut exprimer cette dualité par l'équation suivante : *imân* + *Islam* = *dine.* Le premier élément est la racine et le second les branches de la religion (*dine*). On pourrait assez utilement, par ailleurs, comparer et faire coïncider cette distinction avec la distinction entre le *batin* (le for intérieur) et le *zahir* (l'apparence). Un point important qui échappe à nombre d'auteurs concerne à juste titre la liaison entre les deux éléments et la question d'une hiérarchisation des deux notions.
6. Sans devoir choisir une attitude à priori, les éléments retenus pourraient être utilisés, nous semble-t-il, aussi bien pour la constitution d'une science autonome que pour le cas du transfert adapté de la science existante.
7. Si les commentaires sont de nature exégétique, ils peuvent être assimilés aux sources dont ils dépendent ; s'ils contiennent des efforts de réflexion dépassant une interprétation textuelle du document original, ils doivent être situés dans la deuxième catégorie.
8. On peut reprendre la formule suivante, qui illustre bien le propre de l'Islam : « La paix dans le futur est l'essence profonde de la révélation islamique. » (A. Boisard, *L'humanisme de l'Islam,* p. 270, Paris, Albin Michel, 1979).
9. Il faut préciser qu'en se référant à l'Islam, il s'agit en général, sauf précision contraire, d'un Islam en quelque sorte théorique par différenciation avec des pratiques et des situations historiques et géographiques.
10. Sourate LIII, versets 24 et 40, Le Coran, traduit de l'arabe par Jean Grosjean, Paris, Philippe Lebaud, 1979.
11. *Dar-al-adl.* Voir Louis Gardet, *La cité musulmane,* 4e édition, p. 91, Paris, Librairie Vrin, 1976.
12. « Dieu ne peut pas léser les mondes » (sourate III, verset 108.)
13. Il faut noter que les noms en arabe et dans les langues sémitiques ne sont point comme des symboles vides mais des qualificatifs qui correspondent à une qualité réelle et effective.
14. On peut citer la partie finale du verset 64 de la sourate XXII, où la grâce de Dieu pour les gens (*nas*) est précisée.
15. Sourate II, verset 173.
16. Sourate XLII, verset 38.
17. Sourate LI, versets 19 et suiv. ; sourate LXX, versets 24 et 25.

18. L'implication de cette constatation est ceci : la justice objective conçue par les règles islamiques est différente de la justice distributive dans la mesure où des éléments comme le droit des déshérités y sont inclus objectivement.
19. L. Gardet, *op. cit.*, p. 78, 183 et 392 ; M. A. Boisard, *L'humanisme de l'Islam, op. cit.*, p. 63.
20. J. Berque, « La maintenance de l'Islam », dans *Normes et valeurs de l'Islam contemporain*, p. 218 (Berque se réfère au travail du cheikh Drâz.)
21. M. A. Boisard donne dans l'ouvrage cité un bref aperçu de ce contenu (voir *op. cit.*, p. 58 et 64).
22. Il faut rappeler que le shi'isme et le mu'tazilisme admettent l'*aql* (raison, rationalité) comme l'un des principes de leur doctrine. Il s'ensuit forcément une recherche et une spéculation éthiques.
23. Les deux autres parties concernent les croyances et les obligations rituelles. Cette classification remonterait à Ghazali (xe siècle). Il nous semble qu'une division en deux parties, à savoir les considérations religieuses et les dispositions sociales, peut être également admise.
24. Le terme *mu' âmalât* signifie les contrats et, d'une manière plus générale, les différentes transactions.
25. Il s'agit moins d'un point de vue éthique que d'un point de vue pratique en rapport avec la dimension eschatologique de la religion islamique.
26. On connaît les critiques adressées catégoriquement aux morales « à impératif mystérieux » par le marxisme, dans la mesure où elles ont abouti à une certaine domination et à l'immobilisation de la société (voir H. Lefebvre). Il suffit de rappeler à cet égard que la considération de la justice, en morale islamique, tout au moins du point de vue théorique, ne justifie pas la pertinence de telles critiques.
27. Lorsqu'on examine l'autonomisation de la science économique par rapport à la morale, on remarque que l'économie s'est détachée de la maîtrise d'une morale en acceptant, voire en créant, une autre morale qui se présente en général sous forme implicite (voir X. Greffe, *op. cit.*, p. 77 et suiv.).
28. Voir : J. G. Risler, *La civilisation arabe*, p. 182, Paris, Payot, 1962.
29. « ... l'Islam a su concilier le monothéisme, principal apport de l'ancien monde sémite, avec la philosophie grecque, contribution essentielle de l'ancien monde indo-européen... » J. G. Risler, *op. cit.*, p. 182.
30. L'originalité et les différentes écoles de la philosophie islamique sont étudiées par Henry Corbin [voir *Histoire de la philosophie islamique*, I. *Des origines jusqu'à la mort d'Averroes (1198)*, avec la collaboration de S. H. Nasr et O. Yahia, Paris, Gallimard, 1964 (Collection Idées)].
31. En résumé, il écrit que la connaissance pratique comprend trois disciplines : économie de la cité, économie de la maison et économie de soi (individuelle). Voir extraits des œuvres des auteurs réunis par Z. Sadjadi sous le titre *Dor-E-Dari*, p. 360, Téhéran, 1970 (en persan).
32. Avicenne, *Le livre de science*, II. *Physique, mathématiques*, p. 65, traduit par M. Achena et H. Masse, Paris, Les belles lettres, 1958 (Collection Unesco des œuvres représentatives).
33. Pour la connaissance de la pensée philosophique des auteurs musulmans nous renvoyons aux travaux de G. C. Anawati, A. Badawi, H. Corbin, I. Madkour.
34. A tel point qu'il a le titre d'*Imam* (Imam Abû Hamid Mohammed Ghazali Toussi, 1058-1111).
35. A. H. M. Ghazali, *Kimiyaye Sasdat* [Alchimie du bonheur], t. 1, p. 74-75, Téhéran, 1354 (1975).
36. Pour un aperçu rapide de l'apport de Farabi, voir H. Corbin, *op. cit.*, p. 222 et suiv.
37. On peut se contenter de citer quelques travaux : Ibn Maskuyeh (mort en 1030) *Tahdhib al-aklâq* [Réforme de la morale] ; Nasir al Din Toussi (1201-1274), *Aklâq-é-Nasseri* [Sur la politique et la morale].

38. Dans son livre sur *Les schismes dans l'Islam* (Paris, Payothèque, 1977), Henri Laoust fait état de l'apport théologique d'Ibn Khaldoun et suggère une étude sur cet auteur en tant que théologien (p. 278, note 76).
39. V. Monteil a traduit en trois volumes l'œuvre socio-historique (*Muqaddima*) d'Ibn Khaldoun (Beyrouth, 1967, 1968). Un travail intéressant à signaler est celui de Georges H. Bousquet, *Les textes sociologiques et économiques de la Mongaddarra*, Paris, Rivière, 1965, 186 p. Voir aussi : M. A. Lahbabi, *Ibn Khaldûn*, Paris, Seghers, 1968 ; A. Oumlil, « Ibn Khaldûn. Sens d'une autobiographie », dans *Studia islamica*, XLIX, 1979, p. 123-134, Paris, Maisonneuve-Larose.
40. Voir *Muqaddima*, t.II, p. 783 et suiv. *Rizq* = subsistance ; *kasb* = gagner, métier (au sens littéral du terme).
41. Ce qui est normal dans une phase historique où l'artisanat et l'agriculture étaient les activités principales des sociétés humaines.
42. Il est à noter que la théorie de la « libre volonté » de l'homme découle logiquement, d'après certaines écoles de l'Islam, de la justice divine (voir M. H. Al-Kachif al-Gitâ', *Asl al-shia wa ossoulmha*, traduction persane, Ainé Ma 1347 (1967), p. 200 et suiv.
43. La sourate II, versets 30 et 31, précise que Dieu institua Adam son représentant sur la Terre ; voir aussi sourate VI, verset 165.
44. L. Gardet, *La cité musulmane*, *op. cit.*, p. 72.
45. Sans oublier le principe de consultation (*shûra*), on estime normalement que le musulman bénéficie d'un « droit » de rébellion que légitime l'oppression (*zulm*) du pouvoir. (Voir M. Rodinson, *Les Arabes*, p. 148, Paris, Presses universitaires de France, 1979.)
46. Il suffit de signaler la sourate XXXI, verset 26 : « A Dieu sont les êtres des cieux et de la terre... »
47. L. Gardet, *op. cit.*, p. 79 et 80.
48. On lit dans la Bible, Luc VI, 20 et 24 : « Heureux vous qui êtes pauvres, car le Royaume des cieux est à vous » ; « Malheur à vous, riches, car vous avez votre consolation » [cité par R. Latouche, *Les origines de l'économie occidentale*, p. 62, Paris, Albin Michel, 1970 (Collection L'évolution de l'humanité)].
49. Parfois on part de cette règle que Dieu, en tant que Créateur, a la propriété absolue (voir A. Banisadr, *Eqtessade towhidi*, p. 149 et 150, Téhéran, 1978).
50. Cette théorie, qui est globale et opératoire à la fois, ne saurait être considérée au même niveau que les théories scientifiques et politiques de la propriété.
51. La propriété communautaire peut appartenir également à des unités ethnopolitiques ayant à la fois une certaine homogénéité et une certaine prospective communes. Il en est ainsi de certaines régions au sein de l'espace national.
52. A. Banisadr, *op. cit.*, p. 337 et suiv.
53. A. Banisadr (*op. cit.*, p. 343 et suiv.) présente les différents aspects de la question.
54. Cette distinction est basée sur la nature du minerai et les opérations que celui-ci nécessite selon qu'il est directement utilisable (apparente) ou qu'il l'est grâce à des opérations de raffinage (cachée).
55. A. Banisadr, *op. cit.*, p. 236.
56. On pourrait, bien évidemment, rencontrer à telle ou telle époque certaines applications concrètes, notamment durant le haut Islam, mais ne constate-t-on pas que ce sont, en partie, les problèmes liés à ces propriétés et leur utilisation qui ont été à l'origine des difficultés, voire des schismes, en Islam ? Ne fait-on pas état du népotisme de certaines autorités dans la gestion des affaires ? (Voir H. Laoust, *Les schismes dans l'Islam*, p. 6 et suiv., Paris, Payot, 1977.)
57. Cette tendance, qui a probablement des racines assez lointaines chez certains réformateurs et doctrinaires, connaît actuellement un renouveau sous forme de « gouvernement islamique » ou république islamique (voir R. Khomeyni, *Pour un gouvernement islamique*, Paris, Fayolle, 1979).

58. Voir P. Kende, *L'abondance est-elle possible ?* p. 27 et suiv., Paris, Gallimard, 1971 (Collection Idées).
59. Voir M. Clavel, *Qui est aliéné ?* p. 250, Paris, Flammarion, 1979. Voir aussi F. Perroux, *Le pain et la parole*, Paris, Ed. Foi vivante, 1969.
60. Le projet de constitution qui est en voie d'élaboration par une Assemblée des experts élus en Iran tient compte de telles préoccupations.
61. Voir R. Charles, *Le droit musulman*, 5e éd., p. 77, Paris, Presses universitaires de France, 1979.
62. Cette confusion entre la propriété de l'État et celle de la communauté se trouve chez certains auteurs, qui ont basé leur analyse sur une situation de fait (voir, par exemple, ce que dit Maardi, pour les Abbassides, dans L. Gardet, *op. cit.*, p. 81 et 82).
63. L. Gardet, *op. cit.*, p. 81.
64. Sourate VII, verset 9. A. Banisadr, *op. cit.*, p. 145. Il faut noter que le travail ou l'effort est entendu dans un sens large qui englobe le travail intellectuel, administratif et politique (*zaliga*).
65. L. Gardet, *op. cit.*, p. 81 et 82.
66. Certains pourraient être tentés de procéder à un rapprochement entre la conception de l'Islam et la fameuse théorie valeur-travail. Il nous semble qu'il y a une différence de nature, d'environnement et surtout de finalité entre les deux conceptions.
67. Sourate LIII, verset 40. Il est intéressant de noter qu'ailleurs le Coran énonce le même principe en distinguant le cas des hommes et des femmes. Cette précision semble avoir voulu justifier, d'une part, l'égalité des deux sexes et, de l'autre, la généralité du principe.
68. Là se trouve un des dangers qui consiste à redéfinir, voire redécouvrir, l'Islam à partir des éléments qui proviennent d'un autre système et sont basés sur d'autres fondements et expriment une réalité historique déterminée et particulière.
69. *Awqâf* est le pluriel de *waqf* qui signifie l'affectation d'un bien (terre, immeuble, fonds de commerce, etc.) à une œuvre ou à un usage déterminé. En général, un bien capital est ainsi affecté par son propriétaire à une œuvre sociale (entretien d'une école, d'un hôpital, etc.), en ce sens que son revenu sert à ce but déterminé et que la propriété proprement dite est « enfermée » (*habs*) et ne peut être soumise à des transactions. D'où l'expression utilisée, pour déterminer les capitaux, de biens *habous* (voir L. Gardet, *op. cit.*, p. 85 et suiv. ; p. 362 et suiv.).
70. Ce principe est le pendant systématique du principe d'*içâr*, qui signifie le dévouement complet de soi-même dans la voie du salut. Alors qu'*içâr* est d'essence personnelle et générale, l'autre (*infâq*) est de nature patrimoniale. (D'ailleurs le *nafaqa*, qui est l'obligation alimentaire du chef de famille, est de la même racine qu'*infâq*.)
71. Sourate II, versets 255 et 263-267 ; sourate III, verset 86 ; sourate VIII, verset 3 ; sourate LVII, verset 10 ; sourate LXIV, verset 16.
72. On distingue le *waqf khass* (particulier) du *waqfamm* (général). Le premier concerne des bénéficiaires déterminés, le deuxième vise une catégorie générale : malades, élèves, etc.
73. L'origine de *waqf* ne serait pas coranique, mais proviendrait de la tradition prophétique (voir L. Gardet, *op. cit.*, p. 85, et annexe IV, p. 363 et suiv.).
74. Voir L. Gardet, *op. cit.*, p. 87. Prétendre que les *waqf* forment une des sources du pouvoir du clergé (Iran) pourrait être discuté (voir H. Algar, *Religion and state in Iran, 1785-1906*, p. 14 et suiv., Berkeley, University of California Press, 1969).
75. On met rarement l'accent sur cet aspect de la question. Il est aussi important sinon plus par rapport à la fonction sociale et humanitaire de l'institution dans la mesure où elle est un préalable nécessaire à toute procuration de revenu. La vente de la propriété est parfois admise en raison de cet impératif économique.
76. Cette intervention prit différentes formes selon les pays et les régions. Son examen détaillé dépasse le domaine de la présente étude.

77. Selon certaines références, le caractère obligatoire ou plus précisément légaliste de *zakât* n'apparaît qu'à partir de l'extension de l'Islam et l'étatisation de l'appareil religio-politique souple et confiant de l'Islam originel (voir M. A. Boisard, *L'humanisme de l'Islam*, p. 125, Paris, Albin Michel, 1974).
78. Dr M. Hamidullah, *Initiation à l'Islam*, n° 420, p. 159, IFSO, 1975. La source coranique du *jizya* est la sourate IX, verset 29. (En se fondant sur quelques faits historiques du temps du Prophète, M. Hamidullah estime que le *jizya* est un expédient et non pas une institution dogmatique de l'Islam.)
79. R. Charles, *op. cit.*, p. 33.
80. *Id.*, p. 33.
81. Voir, par exemple, L. Gardet (*op. cit.*, p. 83), qui prend les deux termes comme synonymes ; voir aussi M. Hamidullah (*op. cit.*, p. 133), qui présente le *sadaqât* comme « les recettes d'État » et qui englobe toutes les taxes : « taxes sur l'agriculture, les mines, le commerce et l'industrie, les troupeaux d'élevage, les épargnes, etc. ». Ces chevauchements proviennent du fait que parfois les *sadaqât* sont employés au sens large en comprenant le *zakât*, et parfois au sens propre qui l'exclut.
82. Voir, par exemple, M. H. Kachif al-Gitâ, *op. cit.*, p. 233 ; L. Gardet, *op. cit.*, p. 83.
83. Ici les *sadaqât* sont employées au sens large (le total de ce que les membres de la communauté donnent et versent au *Bayt al-Mâl* [Trésor public]).
84. Sourate IX, verset 60.
85. M. Hamidullah, *op. cit.*, p. 133.
86. *Khums* signifie le cinquième.
87. Sourate VIII, verset 41.
88. M. H. Kachif al-Gitâ, *op. cit.*, p. 235.
89. R. Khomeyni, *Pour un gouvernement islamique, op. cit.*, p. 30 et suiv., Paris, Fayolle, 1979.
90. Il y a lieu, cependant, de faire allusion au cas des impôts dits indirects. On peut estimer, à la suite de L. Massignon, que l'Islam n'admet pas les impôts indirects (mais il s'agit d'une interprétation dégagée de l'Islam primitif pur, où les recettes provenaient des mises de chacun et des « recettes » de guerre dont la communauté disposait). Mais, par la suite, l'Islam eut recours à des taxes sur le commerce extérieur et, en particulier, les importations. Ces impôts indirects ont leur fondement dans le principe de la répartition de l'Islam basée sur la justice. (Pour l'existence même de ces impôts, voir : M. Hamidullah, *op. cit.*, p. 133 ; J. Risler, *op. cit.*, p. 79.)
91. Ainsi peut-on souscrire, seulement avec quelque prudence, à la conclusion de M. Hamidullah, qui écrit à cet égard : « ... il est intéressant de noter que le Coran, qui a donné des directives précises sur les dépenses budgétaires, n'a pas promulgué de règles ou de tarifs pour les recettes de l'État. Tout en respectant bien scrupuleusement la pratique du Prothète et de ses successeurs immédiats, on peut interpréter ce silence du Coran comme laissant aux gouvernements la latitude de changer selon les circonstances, dans le sens des vrais intérêts du peuple » (p. 132).
92. On sait que la plus-value ou le « surproduit » provient schématiquement de la différence entre le coût du travail (entretien ou production) que reçoit l'ouvrier et la valeur que produit celui-ci en échange et que s'approprie le capitaliste. « Le taux de la plus-value, toutes choses égales d'ailleurs, écrit Marx, dépendra du rapport entre la partie de la journée de travail qui est nécessaire pour renouveler la valeur de la force de travail et le surtravail ou temps employé en plus pour le capitaliste... » (K. Marx, *Le Capital,* livre 2, p. 35, Paris, Éditions sociales, 1972.)
93. L'Ancien Testament avait interdit l'usure, mais cette interdiction fut interprétée restrictivement (voir : R. Latouche, *op. cit.*, p. 64 et 65). Par la suite le christianisme l'a généralisée. Les pères du Concile d'Elvire ont interdit l'usure aux clercs comme aux laïcs. Cette prohibition fut reprise par Charlemagne (R. Latouche, *op. cit.*, p. 65 et p. 161 et suiv.).

94. M. Ibn Garir al Tabari, *Gami al Bayan fi Tafsi al Coran*, t. 5, p. 55, Le Caire, 1923, cité par Adel S. Fahim, « Le *ribâ* et les contrats usuraires dans le droit et l'économie de l'Islam », dans *Cahiers de l'ISEA* (Paris), série V, n° 3, 1961, p. 146 et 147.
95. Depuis que l'Iran essaie de mettre sur pied une république islamique (depuis 1979), le *ribâ* a constitué un des sujets d'actualité surtout dans sa forme de prêts à intérêts.
96. Victor Berger-Vachon, « Le *Ribâ* », dans *Normes et valeurs de l'Islam contemporain, op. cit.*, p. 81-100 ; Abdel S. Fahim, *op. cit.*, p. 139-188.
97. Certains docteurs de la loi islamique ont recensé 38 cas de *ribâ* (voir V. Berger-Vachon, *op. cit.*).
98. A.S. Fahim, *op. cit.*, p. 178 et 179.
99. Sourate LIII, verset 40.
100. Voir, plus haut, la section « Propriété et appropriation ».
101. A la limite, il est tout à fait concevable d'avoir des cas où l'association comprendrait uniquement des « apporteurs » du travail ou du capital. Même dans de tels cas, la question usuraire semble pouvoir être posée.
102. Les discussions en cours en Iran au sujet du rôle du système bancaire et du crédit pourraient aboutir à une solution pratique en fixant d'une manière limitative la liste des opérations *ribawi* (usuraires).
103. Certains auteurs appuient cette thèse en mettant en relief le fait que, dans le monde antique et ancien, le prêt pratiqué était presque exclusivement celui de la consommation (G. de Bras, cité dans R. Latouche, *op. cit.*, note 3).
104. Et même un cas d'usure avec un taux de 3 % par jour a été remarqué par M. Abdou en Égypte (Jacques Jomier, *Le commentaire coranique du Manâr*, p. 227, Paris, Éditions Maisonneuve et Larose, 1954).
105. Dans l'ordre de leur révélation, les textes coraniques se rapportant au *ribâ* sont les suivant : sourate XXX, verset 38 ; sourate IV, verset 159 ; sourate III, verset 195 ; sourate II, versets 276-280. Le texte le plus catégorique est le troisième : « Vous qui croyez, soyez fidèles à Dieu. Renoncez à ce qui reste d'usure, si vous croyez. »
106. Ce principe se dégage de la sourate LIX, verset 7.
107. Cité A.S. Fahim, *op. cit.*, p. 144.
108. Nous renvoyons à l'ouvrage de M. Hamidullah (*op. cit., p. 139 et suiv.*). Voir aussi un article intéressant de S. Taqavi, qui distingue les prêts à intérêt normal de l'usure, qui est interdite par le Coran [*Journal Bamdad* (Téhéran), n° 5, daté du 10 octobre et 7 novembre 1979, en Persan].
109. Henri Laoust, *Les schismes dans l'Islam, op. cit.*
110. « ...L'État prend aussi des mesures pour assurer le conformisme, le respect et la diffusion de l'idéologie officielle. Dès lors, ces mesures de l'État marquent la décadence de la philosophie [...] C'est l'époque où, également, se produit ce qu'on appelle la fermeture de l'*ijtihad*, c'est-à-dire la clôture de la libre discussion, de la libre recherche théologique. C'est l'époque où se constituent de façon rigide les quatre écoles orthodoxes dans le domaine de l'interprétation jurisprudentielle de la tradition (...) » (M. Rodinson, *Marxisme et monde musulman*, p. 119, Paris, Éditions du seuil, 1972). « L'Islam a perdu, poursuit M. Rodinson, au milieu de l'époque abbasside, la caractéristique d'avoir un programme propre, établi par une autorité unique qui en poursuivait la réalisation. Il est devenu une idéologie de l'État pur et non plus un mouvement idéologique militant. » (*op. cit.*, p. 157.)
111. A. Shariati, *Idéologie et civilisation. Homme et Islam*, p. 128, Téhéran, 1977 (en persan).
112. La dynastie safavide (1500-1736) réunifie la Perse sous forme d'un empire en se servant de la religion comme facteur de polarisation nationale.
113. A. Shariati, *op. cit.*, p. 130 et 131.
114. L. Golvin, « Islam et progrès », dans *Regards sur l'Islam*, p. 54 et 55, Aix-en-Provence, Université d'Aix, 1964.
115. Cité par A. Merad, *Le réformisme musulman en Algérie de 1925 à 1940*, p. 225, Paris, Mouton, 1967.

116. Voir X. Greffe, *op. cit.*, p. 10 et 11.
117. Sur les rapports de l'Europe avec le reste du monde, à partir de l'ère industrielle et coloniale, voir M. Deveze, *L'Europe et le monde à la fin du XVIIIe siècle*, Paris, Albin Michel, 1970, 703 pages. Pour l'Asie, voir K. M. Panikkar, *L'Asie et la domination occidentale*, Paris, Éditions du seuil, 1957, 448 p.
118. « La terre que vous habitez fournit à peine la nourriture à ceux qui la cultivent, c'est pour cela que vous vous massacrez les uns les autres. Prenez la route du Saint Sépulcre... Les royaumes de l'Asie seront votre partage. » (J. C. Risler, *op. cit.*, p. 212.)
119. Voir J. C. Risler, *op. cit.*, p. 205 et 206. Voir aussi J. Poirier, « Droit musulman et développement économique. La tradition et la théorie juridique devant l'innovation. », *Cahiers de l'ISEA* (Paris) série V, n° 3, 1961, p. 196.
120. Richard W. Bulliet, « Réponse à H. Djaït. Si ce n'est une question », *Diogène* (Paris), n° 95, juillet-septembre 1976, p. 104.
121. J.C. Risler, *op. cit.*, p. 206.
122. H. Djaït, *L'Europe et l'Islam*, p. 29, Paris, Éditions du seuil, 1978.
123. Il va de soi que cette hypothèse se situe par définition dans l'explication générale qui vient d'être rappelée très brièvement.
124. Il s'agit d'une discussion au sujet de l'optimalité des actes divins et du domaine de ces actes (religieux et/ou temporel). Voir R. Brunschvig, « Mutazilisme et optimum (*al-Aslah*) », dans *Studia Islamica* (Paris), XXXIX, 1944, p. 5-23. Reproduit dans : *Études d'islamologie*, p. 233-253, Paris, Maisonneuve-Larose, 1976.
125. Déjà au XIVe siècle Ibn Khaldoun avait constaté et critiqué cette situation des sciences (comme les mathématiques, la médecine, etc.). Voir L. Golvin, « Islam et progrès », *op. cit.*, p. 54 et 55.
126. L. Golvin, *ibid.*
127. Il ne paraît pas nécessaire de raffiner, dans le contexte du présent exposé, la distinction admise en la comparant ou en la faisant parrainer par des théories comme celle d'Avicenne déjà mentionnée ou celles de Kant, d'Auguste Comte, de Piaget, de M. Foucault, etc.
128. A. Adam fait justement un parallèle entre cette apologétique et celle du christianisme à propos d'un problème particulier où est intervenu M. Abdou (voir « Islam et progrès », dans *Regards sur l'Islam*, *op. cit.*, p. 80).
129. C'est surtout à partir du début du XXe siècle que des mouvements sociaux et des efforts doctrinaires se sont manifestés dans divers pays. Rappelons simplement M. H. Naini, qui condamne le despotisme politique et aussi ce qu'il appelle le « despotisme religieux » (*Tanbih al-Ummat wa Tanzit al Millat*, écrit en 1327). Il faut faire état de A. R. Fitaat, qui, lui aussi, dans un dialogue publié en 1909 critique vivement, entre autres, le refus du clergé « d'avoir ignoré toutes les sciences à la fois par paresse et par une interprétation aberrante des règles de l'Islam » (voir H. Carrière d'Encausse, *op. cit.*, p. 171).
130. Comme on l'a expliqué précédemment, les *muʿ âmalât* se rapportent en somme aux rapports et aux transactions entre les individus. Les *akhlaqyyat* sont les règles morales de l'Islam (du Coran).
131. Sourate II, verset 81.
132. Le fondement de l'économie islamique, à savoir le principe de justice, implique que l'individu doive, dans sa fonction productive et créative, disposer de tous les moyens nécessaires à cette participation et être protégé contre les « nuisances » venant des situations acquises par la force.
133. La défaveur par laquelle l'Islam envisage l'indigence et la mendicité est notée par M. Hamidullah (*op. cit.*, p. 129).
134. Sourate VII, verset 29.

135. Tout en reconnaissant la valeur des propositions des auteurs comme J. Poirier (*op. cit.*, p. 222), qui parle de la leçon de l'Islam, et de J. Austruy (*op. cit.*, p. 122), qui suggère que l'Islam peut donner un sens au « temps social », l'analyse présente paraît être plus générale et moins marginale.

Lexique

Abbasside	Dynastie qui régna sur le monde islamique de 750 à 1258.
Akhlaqyyat	Partie de l'Islam (Coran) qui traite des questions morales.
Aslah	Le meilleur, le plus convenable, l'optimum.
Âya	Chaque chapitre (sourate) du Coran est divisé en un certain nombre de *Aya* (verset).
Bayt al-Mâl	Trésor communautaire (Trésor public).
Coran ou al-Quran	Livre saint de l'Islam composé de 114 chapitres (*soura*), révélé au prophète Muhammad avant et après l'Hégire, en 622.
Dhimma	Statut de protection réservé aux personnes monothéistes « gens du Livre » en terre d'Islam.
Dhimmi	« Gens du Livre » vivant dans la communauté islamique (protégés).
Dine	Religion.
Djihâd	Guerre sainte contre les infidèles ; lutte contre l'oppression ; combat intérieur pour se purifier.
Faqîh	Savant (docteur) de la science juridique islamique.
Fiqh	Science juridique de l'Islam.
Fitra	Instinct, innéité.
Içâr	Se dévouer purement et complètement à une cause.
Ihya'	Vivification d'une terre morte et sans propriétaire.
Ijmâ'	Consensus de l'ensemble des croyants ; consensus des docteurs de la loi coranique.
Ijtihâd	Effort raisonné pour l'application des principes de l'Islam dans le temps et dans l'espace.
Îmân	Croire.
Infâq	Donner.
Iqtâ	Concession de l'exploitation d'une richesse communautaire par le représentant de la communauté à une personne.
Jizya	Type d'imposition devant être acquittée par les « protégés » de la communauté islamique.
Kasb	Gagner un revenu ; métier et exercice d'un métier.
Kharâj	Taxe foncière payée par les « protégés » de la communauté islamique.
Khums	Le cinquième ; l'imposition (sur le revenu) dont le taux est de 1/5.
Mâ'âch	Gagner sa vie.
Mu' âmalât	Transactions.
Mu' tazilisme	Doctrine théologique qui recourt au raisonnement rationnel.
Qiyâs	Raisonnement analogique.
Rizq	Subsistance (au sens effectif et au sens normatif).
Sadaqât	Dons, charités, aumônes libres (*zakât*).
Sayyi'ah	Mauvaise action, péché.
Shûra	Consultation de tous les croyants ; d'une catégorie des croyants (les docteurs par exemple).

Souq	Marché.
Soûra	Chapitre du Coran, qui en comporte 114.
Sunnà	Tradition islamique révélant les dires et les actes du Prophète et de ses successeurs sur des sujets ayant rapport avec la religion.
'Usr	Pénurie, vie misérable.
Yusr	Aisance.
Zakât	Aumône obligatoire ; impôt obligatoire et légal.

Bibliographie

ADAM, A. Islam et progrès. Dans *Regards sur l'Islam*, p. 67-88. Aix-en-Provence, Université d'Aix, 1964.

ALGAR, H. *Religion and State in Iran, 1785-1906*. Berkeley, University of California Press, 1969.

ARKOUN, M. ; GARDET, L. *L'Islam face au développement économique*. Paris, Éditions ouvrières, 1961.

AVICENNE. *Le livre de science*, II. Traduit du persan par M. ACHENA et H. MASSE. Paris, Les belles lettres, 1958.

BANISADR, A. *Eqtessade Towhidi*. Téhéran, 1978. (En persan.)

BERGER-VACHON, V. Le *ribâ*. Dans *Normes et valeurs dans l'Islam contemporain* p. 81-100. Paris, Payot, 1978. (Ouvrage collectif.)

BERQUE, J. La maintenance de l'Islam. Dans *Normes et valeurs de l'Islam contemporain*, p. 210-223. Paris, Payot, 1978. (Ouvrage collectif.)

BOISARD, M. A. *L'humanisme de l'Islam*. Paris, Albin Michel, 1979.

BROCHIER, H. La science économique est-elle une science ? *Les études* (Paris), n° 2, 1978, p. 229-234.

BRUNSCHVIG, R. Mutazilisme et optimum *(al-Aslah)*. *Études d'islamologie*, p. 233-253. Paris, Maisonneuve-Larose, 1976.

CHARLES, R. *Le droit musulman*. Paris, Presses universitaires de France, 1979.

CLAVEL, M. *Qui est aliéné ?* Paris, Flammarion, 1979.

CORBIN, H. (avec la collab. de S.H. NASR et O. YAHIA). *Histoire de la philosophie islamique*, I. *Des origines jusqu'à la mort d'Averroes (1198)*. Paris, Gallimard, 1964.

DEVEZE, M. *L'Europe et le monde à la fin du XVIIIe siècle*. Paris, Albin Michel, 1970.

FAIT, H. *L'Europe et l'Islam*. Paris, Éditions du seuil, 1978. (Coll. Esprit.)

FAHIM, A. S. Le *ribâ* et les contrats usuraires dans le droit et l'économie de l'Islam. *Cahiers de l'ISEA* (Paris), série V, n°, 1961, p. 139-188.

GARDET, L. *La cité musulmane*, 4e éd. Paris, Librairie Vrin, 1976.

GHAZALI, A. H. M. *Kimiyaye sasdat*, t. 1. Téhéran, 1354 (1975).

GOLVIN, L. Islam et progrès. Dans *Regards sur l'Islam*, p. 51-65. Aix-en-Provence, Université d'Aix, 1964.

GREFFE, X. *Rapport sur l'analyse des transferts de la science économique*. Paris, Unesco, 1979.

HAMIDULLAH, M. *Introduction à l'Islam*. IFSO, 1975.

JOMIER, J. *Le commentaire coranique du Manâr*. Paris, Éditions Maisonneuve et Larose, 1954.

KENDE, P. *L'abondance est-elle possible ?* Paris, Gallimard, 1971. (Coll. Idées.)

KHOMEYNI, R. *Pour un gouvernement islamique*. Traduit par B. SIMON *et al.* Paris, Fayolle, 1979.

LAOUST, H. *Les schismes dans l'Islam*. Paris, Payot, 1977.

LATOUCHE, R. *Les origines de l'économie occidentale*. Paris, Albin Michel, 1970.

MARX, K. *Le capital*, t. I et II. Paris, Éditions sociales, 1972.

MASSIGNON, L. Archaïsme et modernisme en Islam. *Cahiers de l'ISEA* (Paris), série V, n° 3, 1961, p. 7-22.
MERAD, A. *Le réformisme musulman en Algérie de 1925 à 1940*. Paris, Mouton, 1967.
MONTEIL, V. *La pensée arabe*. Paris, Seghers, 1977. (Coll. Clef.)
NAINI, M. H. *Tanbih al-Ummat wa Tanzit al Millat*. Écrit en 1327 H. (1907). Téhéran. (En persan.)
PANIKKAR, K.M. *L'Asie et la domination occidentale*. Paris, Éditions du seuil, 1957.
POIRIER, J. Droit musulman et développement économique : La tradition et la théorie juridique devant l'innovation. *Cahiers de l'ISEA* (Paris), série V, n° 3, 1961, p. 191-224.
RISLER, J. G. *La civilisation arabe*. Paris, Payot, 1962.
RODINSON, M. *Marxisme et monde musulman*. Paris, Éditions du seuil, 1972.
—. *Les Arabes*. Paris, Presses universitaires de France, 1979.
SHARIATI, A. *Idéologie et civilisation. Homme et Islam*. Téhéran, 1977. (En persan.)
TAQAVI, S. Deux articles sur le *ribâ* en Islam. *Bamdad* (journal publié à Téhéran) du 10 octobre et du 7 novembre 1979.
YAHIA, O. Aspects intérieurs de l'Islam. Dans *Normes et valeurs de l'Islam contemporain*, p. 15-37. Paris, Payot, 1978.

TROISIÈME PARTIE

Éléments de solutions

La troisième partie de cet ouvrage a pour objet de montrer quelles sont les mesures qui pourraient corriger le caractère unilatéral des transferts et leurs effets. Il s'agit ici de mesures concernant leur processus d'élaboration et de transmission, le problème de fond des transferts ayant été abordé dans la partie précédente.

La contribution de J. Bognár, « Le transfert de la connaissance en économie », part d'une distinction entre des composantes générales de la connaissance qui sont transférables et des connaissances spécifiques qui sont intransférables. Elle montre alors que, même au niveau des composantes générales, on doit tenir compte des environnements socio-économiques spécifiques, des décalages qui existent entre des vitesses de développement spécifiques, etc. Les références du passé en matière de développement ne peuvent donc éclairer que de manière négative le choix des politiques de développement, qui devraient au contraire s'appuyer sur une analyse extensive et intensive des situations locales.

La contribution d'Oscar Pino Santos relie le débat sur les transferts aux efforts de mise en œuvre d'un Nouvel ordre économique international (NOEI). Après avoir montré comment l'économie du développement n'a longtemps fait que réfléchir sur le sous-développement des uns à partir du cas des pays industrialisés, l'auteur montre que c'est par rapport à la notion de développement endogène que les réflexions les plus intéressantes s'agencent aujourd'hui. Cette réflexion est indissociable des efforts de mise en place d'un NOEI, depuis la Conférence d'Alger de 1973 jusqu'aux principales résolutions des Nations Unies (3201 et 3202). Qu'il s'agisse des problèmes de stabilisation du cours des produits primaires, de la réorganisation de l'aide bilatérale ou multilatérale, de la mise en place d'un nouveau système monétaire international, il existe une liaison dialectique entre le développement d'une nouvelle pensée économique et les efforts pour organiser le Nouvel ordre économique international.

La contribution de A. Belal, « Endogénéité des connaissances et struc-

ture de la recherche », aborde l'ensemble des conditions concrètes qui, dans l'enseignement et surtout dans la recherche, président à l'élaboration de la connaissance et qui peuvent donc délimiter le contenu des transferts. De nombreux thèmes sont évoqués avec des propositions de solutions correspondantes. La responsabilité des décideurs politiques, soucieux de trouver des analyses ou des solutions rapides au prix de l'absence de maturation des connaissances locales, est tout particulièrement mise en évidence, ce qui conduit à montrer une fois encore l'interdépendance des stratégies politiques et du contenu des transferts économiques.

La contribution de J. Pavlevski, « Le problème du transfert des connaissances entre des pays de systèmes différents : le cas de la Chine », aborde l'une des expériences les plus frappantes et les plus importantes en la matière. Le cas de la Chine est en effet exemplaire : il correspond à une expérience de politique de développement dont il est difficile de nier les résultats à défaut d'en partager toujours les principes, et il correspond en outre à des ruptures dans l'évolution du traitement des transferts. A une phase très restrictive en matière d'importation des connaissances venant de systèmes différents a succédé au contraire une phase intensive d'acquisition des réalisations scientifiques à l'étranger. Mais, même dans le cadre de cette nouvelle politique, la Chine s'efforce de ne pas plaquer de manière aveugle les connaissances externes sur la réalité chinoise. Elle dispose pour cela d'un certain nombre de moyens de contrôle (par exemple, la non-reconnaissance du droit à la propriété littéraire, ou l'importance du système national d'édition et de diffusion). Cela fait d'ailleurs que l'écart entre les connaissances n'est pas aussi grand qu'on aurait pu le penser, dans la mesure où la Chine est capable de prélever ce qui l'intéresse au premier plan tout en opposant son histoire et ses expériences nationales aux distorsions qui pourraient en découler.

Le transfert de la connaissance en économie

József Bognár

Le transfert des connaissances économiques d'un contexte économique vers un autre suppose qu'en dehors des caractéristiques liées au cadre, à l'environnement, à l'époque et à la situation, ces connaissances atteignent aussi des éléments de nature générale. Si cette supposition est valable, un transfert convenablement organisé sur le plan scientifique et technique n'est pas seulement justifié et possible, mais également pratique et judicieux. Un tel transfert permet aux gestionnaires et aux chercheurs dont l'activité s'exerce dans le cadre d'une économie peu développée d'assimiler un mode de pensée né dans un contexte de croissance et de jouer un rôle moteur dans la définition des buts d'expansion et dans le traitement des différents problèmes selon des méthodes rationnelles. Le transfert peut permettre d'éviter les erreurs habituelles du premier stade de développement, qui sont généralement imputables à une surestimation des possibilités et au défaut de reconnaissance des limites. Enfin, le transfert enseigne des méthodes et des « techniques » et aide à distinguer les interrelations qui, reconnues et mises à profit, peuvent, *mutatis mutandis*, accélérer le processus du développement. Pour les intellectuels et les entrepreneurs soucieux de développement économique, la naissance d'une économie de croissance — même entachée de contradictions et d'imperfections — apporte à une communauté qui supporte son sort avec patience et résignation la preuve décisive que l'arriération économique n'est pas une condition inéluctable à elle réservée par la nature ou le destin. C'est une caractéristique profondément humaine, qui se retrouve dans les communautés les plus diverses que la volonté de prouver sa propre vérité ; et nous sommes submergés d'une sorte de joie intellectuelle lorsque nous découvrons, au cours de nos efforts mentaux et sociaux, des « esprits frères » qui ont déjà obtenu des résultats concrets dans la recherche de solutions à des problèmes qui nous tourmentent.

Trois groupes de facteurs doivent être analysés à propos du processus complexe de transfert : l'objet du transfert, c'est-à-dire la nature de

la connaissance économique et les possibilités et limites de son application ; les caractéristiques du milieu récepteur et de son environnement au sens le plus strict du terme ; le champ d'action et les fonctions des institutions qui organisent le transfert.

Cependant, avant d'étudier les problèmes liés à ces trois groupes de facteurs, nous voudrions émettre une autre considération qui a trait aux transferts de technologie, dont le rôle est si important à notre époque. On peut distinguer deux types de transfert de technologie, selon que cette expression est entendue dans un sens étroit ou large. Si nous l'entendons dans son acception étroite, une branche économique ou une entreprise ayant atteint le deuxième stade de son développement et dont une des branches d'activité est soit retardée soit stagnante doit adapter son action, son organisation et ses méthodes à celles qui sont pratiquées par des secteurs économiques ou des entreprises plus développés : dans les deux cas, les processus technologiques en cause se conforment aux lois naturelles même si l'économie la plus avancée a atteint un niveau plus élevé dans l'identification ou l'application de ces règles. Nous y reviendrons quand nous analyserons la nature et la connaissance économiques, car les rapports économiques ne sont pas fondés sur des lois naturelles mais sur des actions humaines.

Dans le transfert de technologie entendu au sens large, nous incluons en outre les décisions concernant le choix des technologies appropriées. Dans ce cas, il ne s'agit pas seulement d'un transfert de processus qui soient adaptés de façon systématique et plus moderne aux lois naturelles : l'environnement socio-économique de l'entreprise concernée est également en cause. Comment l'usine projetée pourra-t-elle être approvisionnée par les moyens économiques du pays ? Quel est le niveau des activités des services et des industries de base ? Dans quelles conditions les biens produits pourront-ils être transportés, stockés et inventoriés ? Quels débouchés le marché intérieur et les marchés étrangers offrent-ils à ces biens ? L'usine sera-t-elle capable de rénover la technologie qu'elle aura acquise ? Quelles sont les perspectives de transformation ou de remplacement de la technologie acquise à l'extérieur ? Comment pourra-t-on développer le potentiel de vente des usines utilisant la nouvelle technologie ? Sur quelles autres usines ou industries du pays la technologie serait-elle susceptible d'une influence par l'intermédiaire des produits de l'usine nouvelle ou modernisée ? Etc.

L'examen de ces multiples interrelations nous fait quitter le domaine des paramètres et des considérations « purement techniques » pour celui des facteurs sociaux, politiques et économiques mis en cause.

Le transfert de technologie, entendu au sens large, est donc aussi complexe et contradictoire que le sont les questions ayant trait, d'une manière générale, au développement d'une économie rétrograde et à sa transformation en un système moderne.

D'après son contenu on peut diviser la connaissance économique en un certain nombre d'activités : *a*) la description des phénomènes et des processus de la vie économique ; *b*) l'analyse des liaisons, des rapports et des interactions entre les phénomènes et les processus ; *c*) la mise en place et le développement de systèmes d'action (politique économique) qui combinent les phénomènes, les rapports, les interactions et les structures socio-économiques avec les rapports d'intérêts établis pour permettre aux individus, aux groupes, aux entreprises et à l'économie nationale elle-même de se développer ; *d*) la création d'un système de pensée comprenant des connaissances, des méthodes et des orientations en rapport avec l'organisation et la conduite de l'activité économique ; *e*) la détermination de la position adéquate de l'économie dans la société ; *f*) la satisfaction la plus complète possible des besoins de la population ; *g*) l'intégration de l'économie nationale dans l'économie mondiale.

Le postulat le plus caractéristique de ce système de pensée, et donc d'action, est le principe du rapport coût-résultat (intrant-extrant), qui joue aussi un rôle majeur dans les activités non économiques de la société. Selon ce principe, on cherche à obtenir le résultat optimal avec un apport donné, ou un résultat donné avec l'apport le plus faible possible.

Ainsi qu'on l'aura sans doute constaté, notre approche du contenu de la connaissance économique est fondée sur la notion plus large de science économique et se trouve donc plus proche de la science politique. Cela apparaît très clairement dans les points *c* et *d*. Il ne faut pas oublier que les rapports quantitatifs qui s'établissent entre les catégories économiques sont le résultat d'actions humaines. Cependant, les lois économiques sont de nature statistique, en ce sens qu'elles ne font pratiquement aucune place à la représentation individuelle, mais décrivent avec un degré de probabilité élevé les caractéristiques d'une population composée d'un grand nombre d'individus. Elles sont aussi de nature spécifique, puisque des facteurs donnés ne peuvent pas être reproduits dans les mêmes proportions dans un cadre plus large ou même équivalent. Dans l'économie, l'action humaine satisfait à des intérêts ou à différentes combinaisons d'intérêts et se fonde sur des anticipations. En fait, elle n'est pas déterminée par un facteur unique ou par un système particulier de facteurs, mais elle influe comme un mode d'adaptation à l'environnement socio-économique dans son ensemble.

D'aucuns ont formulé dans le passé ou formulent encore aujourd'hui des théories importantes et persuasives qui reposent sur l'hypothèse que l'action économique est le produit des seuls facteurs économiques. Cette hypothèse était commode pour déterminer les relations entre des facteurs et des phénomènes économiques donnés et pour quantifier ces rapports. Mais, si elle permet effectivement d'établir des relations, la valeur pratique de la connaissance de telles relations est sujette à caution. Car, si les relations entre les facteurs sont déterminées par des actions humaines, le problème peut se poser de la valeur de signification de l'action économi-

que humaine dans l'environnement social, politique, ethnique, culturel et idéologique. L'influence de cet environnement est manifestement très importante, car on sait que les mêmes facteurs produisent des réactions différentes selon le système économique, le niveau de développement et le degré de monétarisation. Il y a, par exemple, une relation directe entre les prix et la production ; et, par conséquent, une hausse des prix à la production devrait être suivie d'une augmentation de la production. Or la réaction des producteurs aux prix dépend en grande partie des rapports de propriété, selon qu'ils sont de type capitaliste, de type traditionnel, ou qu'ils sont ceux du secteur d'État ou bien encore de la petite production. Leur réaction dépend aussi de la mesure dans laquelle les producteurs sont motivés par le profit, motivation qui est plus forte dans les économies capitalistes, par exemple, que dans les économies socialistes, ainsi que de l'intégration du secteur concerné dans le système économique et de la sensibilité des individus aux prix, minime dans une communauté villageoise ou tribale, par exemple. Cette réaction peut également être modifiée en fonction du niveau d'intégration de l'économie au système de valeurs sociales. Il faut aussi prendre en compte l'attitude de la société face au problème du risque. On peut envisager des cas où une économie est théoriquement en mesure d'utiliser les mêmes moyens qu'une autre pour obtenir certains résultats. Même si les moyens disponibles sont modestes en comparaison des objectifs, ils sont relativement mobiles et « adaptables », surtout si l'on se limite à un domaine bien défini. Mais il est plus difficile de modifier les composantes politiques, sociales, culturelles, ethniques et idéologiques de l'économie. Les rapports de l'économie ou, plus précisément, des activités économiques avec les autres activités sociales, et les liens noués avec les facteurs sociaux, politiques, culturels, ethniques et idéologiques constituent ce qu'on appelle l'environnement de l'économie. Cet environnement économique est différent pour chaque pays mais, dans toutes les situations, il a un effet important non seulement sur l'activité humaine induite par certains facteurs, mais aussi sur les fins que poursuit la société.

Les écoles de pensée économique mentionnées soutiennent en général que le champ de la science économique proprement dite se limite aux utilisations possibles des moyens disponibles, ou aux moyens rationnels de rendre possible la réalisation d'objectifs « imposés de l'extérieur ».

Selon cette interprétation, la science économique serait une science méthodologique sans valeur puisque inapte à définir des objectifs économiques pour la société, sa fonction se résumant exclusivement à formuler les méthodes par lesquelles seront définis les buts à atteindre, en fonction des différentes combinaisons possibles de moyens disponibles, ou à déterminer la combinaison de moyens devant être utilisée pour atteindre les objectifs imposés de l'extérieur.

Il n'est pas dans notre propos de classer, analyser, corroborer ou contester les qualités ou les défauts des théories économiques. Ce qui nous

intéresse, ce sont les possibilités de transfert de la connaissance économique. L'élément important est que, indépendamment de l'issue de ce débat (dans lequel nous avons déjà défini notre position comme étant caractérisée par une approche d'économie politique et par une méthode pluridisciplinaire), les différences considérables qui séparent les systèmes sociaux et économiques et les niveaux de développement du monde développé et du monde en développement confèrent aux relations que nous appelons facteurs d'environnement une importance décisive. Car, dans les pays développés, les conditions de l'environnement du développement économique sont généralement données ; elles demandent simplement à être perfectionnées, développées ou corrigées. Dans les pays en développement, en revanche, ces conditions restent à créer, par toute une série de réformes sociales, politiques et culturelles. On peut difficilement défendre une conception de la science économique qui laisserait à d'autres disciplines le soin de définir la forme à donner à l'environnement, dans une société déterminée, pour les besoins du développement économique. Une telle position serait même assez ridicule.

Enfin, les facteurs écologiques incitent à aborder les problèmes dans une perspective pluridisciplinaire. Cela vaut, d'une certaine façon, pour toutes les économies, mais tout particulièrement pour celles des zones dites « marginales ». L'exploitation des ressources des zones marginales est devenue particulièrement complexe du fait que des changements écologiquement « dysharmonieux » peuvent porter atteinte aux conditions de vie dans les régions avoisinantes à forte densité de population[1]. L'importance toujours plus grande apportée aux facteurs économiques montre bien que l'environnement économique influe non seulement sur les rapports entre les processus économiques, mais aussi sur le processus d'obsolescence et d'expansion des connaissances, ainsi que sur la quantité et la qualité des équipements et sur les possibilités et les limites de leur utilisation.

Dans une société en évolution, l'économie est le domaine d'élection des phénomènes habituels de croissance cyclique, car les conditions de l'environnement nécessaires à un développement économique accéléré ou moderne sont, elles aussi, à créer. Si l'on néglige cet aspect, une brève période d'accélération risque de se poursuivre par un déclin rapide et de finir dans l'anarchie. Dans les sociétés traditionnelles, un certain champ était, certes, ouvert à l'activité économique du fait que la population devait assurer sa subsistance et qu'elle était même reliée à l'économie mondiale par l'intermédiaire des puissances colonilisées. Mais, à présent, l'activité économique doit être réévaluée, sur une base entièrement nouvelle, par rapport aux autres activités organisées de la société. Elle doit trouver une signification dans la façon d'agir et de penser de la société et à l'intérieur de son système de valeurs, le but étant d'intégrer les intérêts économiques modernes dans le système d'action de la société, lequel est influencé par différents facteurs.

L'accélération de la croissance économique, dans une économie traditionnelle, risque de transformer l'environnement économique — entendu au sens le plus large du terme, c'est-à-dire englobant les structures et les systèmes de valeurs sociaux, politiques, culturels et idéologiques — et de provoquer une série de conflits préjudiciables à la croissance économique à court terme. Ou bien, à l'inverse, une préférence unilatérale pour la création des conditions de la croissance économique à court terme, au détriment des réformes structurelles indispensables, qui sont négligées ou remises à plus tard, pourrait se traduire, après deux ou trois ans de croissance soutenue, par un fléchissement et une perte de dynamisme de l'économie. Afin d'éviter ces écueils, il faut chercher à intégrer les activités économiques à un système d'action coordonné, en modifiant éventuellement les priorités en fonction de la situation et des dangers qui peuvent surgir, de manière à détendre ou à tempérer de telles situations.

L'intégration de l'activité économique peut se faire de différentes manières, selon le système social, la période de développement et la situation de l'économie nationale concernée. L'importance de l'adaptation au système social apparaît bien du fait que des comportements économiques qui sont encouragés, autorisés ou tolérés dans un système peuvent être interdits ou condamnés dans un autre système. Cette situation est due principalement à ce qu'il y a différents types de rapports de propriété, mais il est évident que d'autres facteurs déterminés par la communauté interviennent aussi dans les comportements économiques. D'ailleurs, à l'intérieur d'un même système, les règles et les normes de comportement diffèrent en fonction du stade de développement atteint. Dans les systèmes socialistes, par exemple, la position officielle sur des questions ayant trait à l'agriculture privée à temps partiel ou au rôle du secteur privé a changé plusieurs fois. Les gouvernements des différents pays intéressés recherchent, pour l'activité économique, des formes d'adaptation qui soient compatibles avec la nature, les intérêts et la situation de la structure sociopolitique du système, d'une part, et de l'économie, d'autre part.

Naturellement, l'adaptation de l'économie n'est pas le fait d'une décision sociopolitique unidimensionnelle, car il faut tenir compte non seulement de la nature, de la fonction et des buts de l'économie, mais aussi des répercussions consécutives à l'économie elle-même ; en effet, si la politique et la société influent sur l'économie, l'économie également influe sur la politique et la société.

Évidemment, un certain nombre de questions et de facteurs d'importance fondamentale sont liés à l'« adaptation sociale » de l'économie. Ils seront très brièvement mentionnés ici dans le seul but de faire ressortir l'importance de l'environnement économique au sens large du terme. Il s'agit du rôle des différents secteurs et de la politique de l'État concerné, des liens entre l'économie nationale et l'économie mondiale (qui constituent en soi un problème majeur ayant de multiples composantes écono-

miques et politiques), des rapports des structures non économiques avec l'économie et des rapports de l'activité économique avec le système de valeurs admis par la société.

Jusqu'à présent, nous avons surtout insisté sur la nature de la connaissance économique potentiellement transférable. Mais il faut aussi se rappeler que la connaissance et les méthodes économiques, ainsi que les systèmes rationnels d'action qui peuvent être élaborés dans le cadre de l'économie et de la pensée économique elle-même, sont en constante évolution.

Si nous devions étudier ici la transformation historique des connaissances, des théories et des idées économiques, l'aspect le plus important de ce travail consisterait, à notre avis, à déterminer comment le génie économique de l'*Homos sapiens* en est arrivé à accéder à ces différentes connaissances, comment un mode de connaissance complexe s'est substitué à des formes de connaissances plus rudimentaires et quelles sont les circonstances de cette évolution. Cependant, lorsqu'il s'agit de transfert, l'essentiel n'est pas dans la valeur de la présentation historique, mais dans la modernité de la connaissance. Si nous ne vivions à une époque où la pensée économique est en profonde transformation, il serait peut-être inutile d'examiner en détail ce problème de la modernité. Le point de vue adopté par l'auteur du présent chapitre peu après le début de la crise pétrolière trouverait sans doute aujourd'hui plus d'écho[2]. Ce point de vue est qu'une transformation fondamentale de l'économie mondiale s'est amorcée pendant les années 70 et que l'humanité est entrée dans une nouvelle ère historique de développement économique. Cette transformation de l'économie mondiale est illustrée par certains faits tels le quadruplement de la population du globe qui a été observé depuis le début du siècle et les perspectives ouvertes par cette révolution démographique, les contradictions qui ont surgi dans la répartition de la population mondiale, la limitation des ressources naturelles renouvelables et non renouvelables, la menace qui pèse sur la biosphère, l'apparition de problèmes à l'échelle mondiale et les dangers inhérents à la technologie, l'humanité se trouvant, pour la première fois au cours de son histoire, dans une situation où elle est en mesure de détruire les conditions nécessaires à sa propre existence. Cette évolution rend nécessaire, et même inévitable, la révision de notre conception de l'économique, ainsi que celle des hypothèses qui sous-tendent cette conception, des systèmes d'action qui en découlent et, à dire vrai, de l'ensemble de la science économique. Cela s'impose non seulement pour ce qui est de la science économique dite bourgeoise, mais aussi dans le cas de l'approche marxiste, car les théoriciens classiques du marxisme croyaient que le monde basculerait dans le système socialiste après une période historique très brève et s'appuyaient sur les concepts des sciences naturelles qui avaient cours à leur époque.

Des rapports nouveaux apparaissent sous forme de limitations qui se présentent dans la conduite des activités économiques rationnelles. La nature de ces « limitations » diffère selon leur origine. Certaines sont principalement liées aux systèmes naturels et aux interventions de l'homme dans ces systèmes. D'autres sont issues des conditions sociopolitiques internationales et intérieures commandées par la logique du développement technique accéléré dans une période de révolution scientifique et technologique. C'est le développement technique qui a progressé le plus vite ; en effet, l'accès à de nouvelles découvertes procède de l'aptitude d'une société à innover et, lorsqu'il existe des rapports d'intérêts normaux, la mise en œuvre des inventions est favorisée et leur diffusion à travers le monde, du fait des échanges internationaux de biens et de savoir-faire, se fait extrêmement rapidement, surtout pour ce qui est de leur exploitation.

De leur côté, les structures sociopolitiques et les systèmes de valeurs établis et consolidés influent sur le sort d'un très grand nombre de personnes et d'institutions et, par conséquent, sauf pendant les périodes révolutionnaires, ne peuvent se transformer que par des voies de compromis. On sait toutefois qu'en politique et dans les négociations capitales, cela n'est réalisable que lorsque les partenaires reconnaissent qu'il n'est pas possible d'arriver à un résultat plus favorable en temporisant ou en prenant des mesures unilatérales.

Les limites de la croissance économique, liées aux ressources renouvelables et non renouvelables, exigent un approfondissement de la connaissance du fonctionnement des systèmes naturels. Avec le développement de la science économique classique et en raison des options de la révolution industrielle, on considérait que la croissance économique dépendait du capital et de la main-d'œuvre. De plus, on supposait que les matières premières qui avaient été découvertes seraient disponibles en abondance. La population mondiale ne comptait bien sûr à la fin du XVIIIe siècle qu'environ 500 millions de personnes et l'on pensait que le progrès technologique devancerait toujours la diminution des réserves de matières premières. D'autre part, la qualité des moyens énergétiques ne cessait de s'améliorer, le bois laissant la place au charbon, lui-même remplacé ensuite par le pétrole, qui allait devenir la principale source d'énergie. Il est évident que tous ces postulats ont joué un rôle majeur dans l'évolution de la pensée technique et économique et expliquent qu'il ait pu paraître rationnel d'établir un système de prix dans lequel l'énergie et les matières premières étaient bon marché et les produits manufacturés relativement chers. Le résultat visible de cette hypothèse scientifique, fondée sur l'abondance relative des sources d'énergie et des matières premières, fut de donner une impression d'abondance aux consommateurs, qui par conséquent ne faisaient aucun effort pour économiser ces ressources et même les gaspillaient le plus souvent. Dans la science économique classique, l'air et l'eau étaient considérés comme des « biens gratuits »

que chacun pouvait consommer à volonté. Nous pouvons évaluer maintenant les atteintes à la qualité de l'air et de l'eau que la notion de gratuité de ces biens a provoquées ; elle a suscité des problèmes d'environnement qui exigent des investissements importants pour parvenir à les résoudre partiellement ou pour empêcher de nouvelles dégradations, ce qui entraîne des dépenses de plus en plus élevées. Dans le cas des ressources renouvelables, la situation des terres arables est particulièrement critique, tant quantitativement que qualitativement, car plusieurs centaines de millions d'hectares de terres nouvelles devraient être mis en culture pour permettre de subvenir aux besoins d'une population mondiale qui atteindra dans un avenir prévisible six milliards de personnes et continuera à augmenter. Dans la plupart des régions du monde, cela ne pourra se faire qu'aux dépens des forêts.

La connaissance qu'on a actuellement des systèmes naturels et de leurs rapports internes montre que l'idée de domination, caractéristique de l'âge industriel, doit être abandonnée en faveur de celle de symbiose. Cela n'a rien que de normal, l'homme étant lui-même un être biologique, et cela lui a appris que quand un corps étranger est introduit dans un système, il doit toujours tenir compte des lois internes de ce système.

Nous avons déjà indiqué qu'une contradiction s'est manifestée entre la rapidité du développement technique et la capacité de changement des institutions et des structures sociopolitiques, même si cette situation peut s'inverser aux époques révolutionnaires. Cette contradiction met en évidence le caractère dangereux des technologies — et non seulement de la technologie militaire — en ce sens que l'application généralisée d'une découverte nouvelle dans les différentes sociétés nationales ou dans le monde en général peut comporter des risques socialement et politiquement inacceptables. Notons en outre que, dans l'optique moderne, de tels risques existent non seulement en ce qui concerne le développement et les décisions économiques, mais aussi dans beaucoup d'autres secteurs de la vie sociale, de la politique à la santé publique. Par exemple, des découvertes biologiques comme celles qui relèvent du génie génétique permettent d'influer sur le sexe des enfants avant leur naissance mais, en l'état actuel des choses, la régulation que l'humanité pourrait ainsi pratiquer serait moins parfaite que celle issue de la nature, qui produit les deux sexes dans des proportions sensiblement égales — avec certaines restrictions en ce qui concerne le sexe masculin après les guerres.

Les périls qu'engendre la technologie militaire ne sont pas non plus liés uniquement à la technique, mais posent à l'échelle internationale une question de sécurité sociopolitique. Il est triste et inquiétant de constater que l'homme n'est toujours pas parvenu à mettre un terme à la course aux armements ni à la prolifération des armes les plus destructrices. Il en résulte une situation dans laquelle la technologie militaire devient la force motrice du développement et où, à bien des égards, l'économie militaire est étroitement incorporée à l'économie civile. Cette complète

confusion d'intérêts est particulièrement dangereuse — même abstraction faite des cinq cents milliards de dollars qui, chaque année, dans le monde, sont dépensés en armements.

C'est dans le domaine des contradictions entre, d'un côté, les besoins ou les possibilités économiques et techniques et, de l'autre, les rapports internationaux établis qu'interviennent des phénomènes d'interdépendance, dont l'influence sur les questions de coopération économique et de rivalité entre les nations est fondamentale.

Beaucoup d'observateurs considèrent que l'interdépendance est un facteur qui favorise nécessairement la coopération économique entre les nations. Or c'est absurde, car la dépendance mutuelle ne conduit à la coopération que si les intéressés admettent dès l'abord qu'ils ont davantage à gagner en coopérant qu'en ne coopérant pas. Dans un contexte d'hostilité ou de rivalité politique, il est possible qu'un des partenaires fasse délibérément du système de dépendance mutuelle un moyen de rétorsion pour causer un préjudice économique à un autre, à travers un embargo, par exemple. De plus, les rapports de dépendance mutuelle se sont établis dans une économie mondiale marquée par de très grandes inégalités économiques. La dépendance mutuelle, avec son réseau de conséquences, est naturellement indiscutable, mais elle est aussi paradoxale entre des partenaires inégaux.

En dépit de ces incompatibilités et de ces situations qui peuvent être lourdes de dangers pour des économies nationales particulières, il est manifeste qu'aucune forme d'introversion, d'autarcie ou d'isolement du monde n'est possible en cette dernière décennie du XXe siècle. Les nouveaux phénomènes et processus accroissent l'importance des facteurs économiques extérieurs, même dans le monde développé. Pour éviter ou aplanir ces contradictions et les tendances négatives qu'elles engendrent, les pays en développement doivent poursuivre la politique économique internationale active qu'ils ont inaugurée avec la proclamation et la recherche d'un nouvel ordre économique.

Il est évident que la période d'évasion de l'état d'arriération a coïncidé avec la création de nouveaux rapports dans le monde et avec de nouvelles découvertes scientifiques.

Dans les conditions actuelles, le développement accéléré ne saurait donc suivre les voies ou les modèles du passé. Il est nécessaire d'élaborer un modèle, ou « concept », du développement qui soit pleinement adapté aux conditions, possibilités et limites existantes, qui repose sur la science économique moderne et qui utilise, d'une manière générale, l'approche scientifique. Les rapports de ce concept avec l'économie mondiale doivent aussi souscrire aux notions actuelles.

De même, le transfert nécessite la révision des connaissances, des modes de pensée et des systèmes d'action passés et l'évaluation des composantes des nouveaux modes de pensée.

La réception par les pays en développement de la nouvelle pensée économique et des nouveaux systèmes d'action et leur adaptation à ces nouveautés posent des problèmes encore plus complexes.

Les pays en développement n'ont pas engendré, au cours des siècles de leur histoire, cette forme d'activité économique qui détermine actuellement le dynamisme d'une société, ses changements et son mode de vie général. La forme de pensée économique qui tend à établir une relation optimale entre les différents objectifs sociaux et les moyens disponibles pour les atteindre, et considère par conséquent le défaut d'utilisation de ces moyens comme une perte, n'est pas apparue partout — cela n'eût d'ailleurs pas été possible. Dans beaucoup de pays, on a élaboré des systèmes philosophiques d'un grand degré de raffinement, des civilisations religieuses ont vu le jour, des arts magnifiques ont fleuri puis décliné, les obligations du prince et des fonctionnaires ont été réglées selon les principes les plus élevés d'une morale séculaire, sans que, pour autant, le secteur économique en vienne à promouvoir un système d'action tendant à dynamiser la société en augmentant constamment la production, la demande et la consommation.

Ainsi, les pays en développement qui veulent faire leurs des principes et des systèmes d'action économique élaborés dans d'autres parties du monde doivent commencer par une analyse étendue et approfondie de leur situation particulière. Les facteurs objectifs à partir desquels ils doivent travailler sont les résultantes de la situation héritée de l'environnement économique mondial. Bien entendu concevoir cette situation comme un ensemble de possibilités nécessite déjà en soi la maîtrise d'un certain type de pensée économique ; à défaut d'une telle conception, les conditions données ne représentent pas un point de départ virtuel du développement mais une caractéristique stable d'une société en état de stagnation économique.

Une analyse d'ensemble de la situation propre au pays et de l'environnement économique mondial s'impose aussi pour les raisons suivantes.

L'analyse des possibilités de croissance économique d'une société déterminée, en l'occurrence une société traditionnelle, pose en soi un problème complexe. Elle suppose une étude précise des fonctions des secteurs en activité et des activités en cours, et une sérieuse prévision des possibilités d'expansion offertes par les nouvelles conditions. Il faut donc se garder de prendre ses désirs pour des réalités et adopter une attitude de stricte objectivité car l'élimination prématurée de formes d'activité capables de servir ou même d'élargir des fonctions économiques est une erreur au moins aussi grave que celle qui consiste à ne pas comprendre la nécessité de créer de nouvelles relations pour préserver et développer la communauté concernée.

On doit aussi se rappeler que, quand les derniers venus parmi les pays européens (particulièrement les pays d'Europe orientale et certains

des pays nordiques) ont entrepris de rattraper leur retard économique, la distance entre eux et les pays développés n'était pas excessive. Certains pays disposaient même au départ d'une infrastructure presque aussi évoluée que celle des pays développés. Aujourd'hui, au contraire, les pays développés sont également puissants dans les domaines industriel, agricole, scientifique, commercial, financier et infrastructurel, alors que l'énorme majorité des pays en développement y sont en position faible.

Si l'on trouve de par le monde de nombreux exemples de développement économique réussi, il n'est pas d'exemple dans l'histoire de l'humanité — et pour cause — qu'autant de personnes, de pays et d'économies nationales aient jamais voulu s'engager en même temps sur les chemins du développement. Ce nouvel état de choses complique à l'extrême le processus et, à l'intérieur de ce processus, la situation des économies nationales particulières. Car il faut tenir compte du fait que même dans un processus de développement économique des plus favorables, il se produit des perturbations, des retards et des déséquilibres, surtout si la création des conditions économiques nécessaires exige aussi la transformation de la société. Si un seul pays ou seulement quelques-uns en sont à un stade de croissance accélérée, les perturbations, retards et déséquilibres transitoires peuvent être surmontés grâce au commerce international. Mais considérons seulement l'augmentation annuelle de la population mondiale, qui est de quatre-vingts à quatre-vingt-dix millions de personnes, et les problèmes d'alimentation que cela pose, en particulier dans les pays en développement. Les surplus alimentaires produits dans le monde développé — et qui, à cause des imperfections[3] des institutions du marché mondial, ne servent encore à satisfaire que la demande solvable — ne parviennent à couvrir qu'une partie relativement faible des besoins, et il n'est pas certain que les pays en développement, confrontés aux difficultés de la croissance, puissent dégager des surplus. Il est donc à craindre que les perturbations qui se produisent, même « dans des circonstances normales », ne conduisent à de sérieux problèmes et même à des situations régionales catastrophiques.

Il convient enfin, au cours de l'analyse scientifique de la situation d'un pays, d'accorder une attention particulière à l'environnement social, politique et international de l'économie. Nous pensons surtout à des questions comme celle des structures sociopolitiques héritées et à leur comportement prévisible une fois le développement économique engagé, celle des systèmes de valeurs existant et fonctionnant dans la société et à leurs rapports avec les structures du pouvoir politique, celle des organisations d'État qui influent sur l'économie et à leur mobilité, celle des rapports entre le pouvoir politique et l'économie et celle du rôle attendu de l'armée au cours du processus de croissance. Une autre considération importante du point de vue international concerne les effets d'une croissance donnée sur le plan régional et en relation avec les peuples voisins et le reste du monde. Cette dernière question peut devenir cruciale s'il

surgit des conflits au cours des périodes de changement qu'implique la préparation des conditions sociales de la croissance économique. Le parti qui risque de perdre essaie souvent de compenser sa faiblesse en faisant appel à une aide extérieure.

Il faut toujours procéder à l'analyse des structures locales quand on étudie l'environnement social, politique et international. Les méthodes sociologiques et politiques modernes peuvent aussi être utilisées avec profit au cours de l'analyse scientifique. Cependant, il faut bien insister sur le fait qu'il ne s'agit pas de prouver le bien-fondé de telle ou telle théorie ou de prendre les pays pour terrain d'expérience, mais d'analyser la situation effective et le réseau des relations dans lequel elle s'insère. Le principal objet d'étude doit être la situation concrète spécifique et, à cet égard, la valeur de la science transférée dépend exactement de la mesure dans laquelle elle permet d'avoir une connaissance plus complète et plus détaillée de la situation.

Cependant, l'analyse de la situation d'un pays donné doit permettre d'identifier les conditions et les possibilités qui pourraient jouer un rôle de catalyseur ou de force motrice. Reconnaître les forces motrices potentielles, c'est faire passer l'analyse du domaine purement statique au domaine dynamique et cela peut aussi constituer le premier pas indispensable dans la formulation d'une stratégie de politique économique.

Il est indispensable, en effet, d'élaborer une stratégie de politique économique à long terme, qui pourra être affinée postérieurement, puisque c'est à ce niveau que s'accomplit le transfert de la pensée macro-économique. De plus, la formulation d'une telle stratégie jettera les bases d'un transfert de connaissances plus vaste, notamment au niveau sectoriel et micro-économique. La formulation d'une stratégie nationale indépendante est également indispensable car chaque cas de développement économique national est unique en son genre et possède sa spécificité. Mais on ne peut généraliser qu'à partir de cas de développement national particuliers. Par ailleurs, il y a et il y aura toujours, dans les développements spécifiques du moment, des composantes susceptibles d'être ensuite comparées et abstraites et même d'enrichir la pensée économique par l'adjonction de cas nouveaux et de variantes. On peut donc admettre que la connaissance économique, lorsqu'elle est conçue comme une stratégie d'action et un système de pensée, ne revêt pas la forme d'une universalité dans laquelle toutes les options connues ou possibles — avec le réseau de leurs conséquences et de leurs phénomènes annexes — seraient exprimées sous forme d'abstractions.

Lors de la formulation d'une stratégie de politique économique à long terme, on doit analyser la situation économique spécifique considérée à la lumière d'un système de pensée économique, en se rappelant qu'une grande partie des éléments et des composantes de la situation héritée ne sont pas le résultat de facteurs économiques. En majorité les pays en développement souffrent d'une pénurie de capital — encore

qu'on observe maintenant à cet égard des exceptions notables puisque, dans l'économie des pays producteurs de pétrole, le goulet d'étranglement réside au contraire dans la capacité insuffisante d'absorption du capital. Ils disposent de vastes réserves de main-d'œuvre non qualifiée, mais la main-d'œuvre qualifiée fait gravement défaut, alors qu'on observe des situations diamétralement opposées en ce qui concerne les dotations en ressources énergétiques et en matières premières. La production agricole est faible et la grande majorité de la population vit dans des communautés villageoises, mais il y a des pays où la terre est relativement abondante et d'autres où elle manque. Différents secteurs économiques sont engagés dans la production et dans la distribution et pratiquent des exportations et des importations, c'est-à-dire que l'entrée de ces pays dans l'économie mondiale est effective, sous une forme ou sous une autre. Dans la formulation de la stratégie de politique économique, une attention particulière doit être accordée aux dotations susceptibles de constituer un potentiel ou un élément moteur. L'importance de ces principes actifs vient de ce qu'ils dynamisent une partie de l'économie et de la société et que le mouvement créé a une influence sur les activités qui s'y rattachent, sur la situation d'autres régions et parfois même sur l'ensemble de l'économie.

Naturellement, les éléments moteurs diffèrent d'un secteur à l'autre. Quand l'économie entre en mouvement, elle agit sur l'ensemble du système actif de la société ; de nouveaux processus se développent qui pourront atteindre un certain degré d'équilibre social et économique.

Le grand avantage que présente un concept de politique économique à long terme — concept qui doit ménager une certaine souplesse et qui sera modifié à plusieurs reprises au cours du développement — tient au fait qu'il est axé sur les objectifs suivants : *a*) étude d'ensemble des changements économiques et sociaux et de leurs interactions ; *b*) anticipation des effets des différents processus économiques sur la stabilité économique et sur l'intégration dans l'économie mondiale ; *c*) harmonisation des actions résultant des différents facteurs et systèmes d'intérêts propres aux divers secteurs ; *d*) prise en compte du caractère limité des moyens disponibles lors de la formulation des objectifs de développement et, par conséquent, établissement d'un ordre de priorité ; *e*) adaptation du système d'enseignement et de formation aux exigences du développement économique ; *f*) prévision des périodes particulièrement sensibles ou tendues du processus de développement et programmation du temps nécessaire à l'adoption de mesures destinées à réduire les tensions.

En l'absence d'un concept de politique économique à long terme, de nombreux sous-concepts ont tendance à émerger qui se concurrencent les uns les autres plutôt qu'ils ne se renforcent et qui ont souvent leur origine dans des systèmes de valeurs extérieurs, ce qui peut avoir des conséquences imprévisibles et présente certains dangers pour la société et pour l'économie nationale. Lorsqu'il existe un puissant concept politique mais

pas de stratégie globale de politique économique, on assiste à des mouvements économiques aléatoires, sans stabilité.

Une stratégie de politique économique à long terme permet d'établir des comparaisons et d'opérer un choix entre les sous-concepts disponibles et de les intégrer ensuite dans le système d'activités économiques.

Nous avons déjà indiqué que dans la formulation de la stratégie de politique économique il doit être fait une place particulière à l'agriculture et à l'alimentation des populations. Cette conclusion découle de l'observation des aspects mondiaux du développement économique actuel : d'ici à l'an 2000, la planète devra nourrir 6 milliards de personnes, dont 79 % vivront dans le Tiers Monde. Les moyens à mettre en œuvre pour y parvenir différeront, bien entendu, selon les pays ; ceux qui disposent de ressources substantielles en énergie ou en matières premières devront aussi développer ces branches de leur production ; l'industrialisation est indispensable et le développement des infrastructures est la condition préalable de toute croissance.

Pour définir une stratégie de politique économique, il est donc particulièrement important de tenir compte des nouvelles interrelations économiques mondiales. Au cours des vingt ou trente dernières années, les pays en développement ont acquis une expérience considérable, que le système de pensée économique n'assimile que lentement et avec quelque retard. Il faut donc veiller à intégrer, dans la formulation des stratégies économiques nationales, l'expérience des autres pays en développement. Il est bien connu qu'au début plusieurs pays en développement, dans leur impatience, ont mis trop fortement l'accent sur le développement industriel, aux dépens de l'agriculture ou de certains secteurs traditionnels. Ces erreurs, jointes au manque de planification systématique, eurent des conséquences néfastes : déséquilibres, inefficacité, accroissement intolérable des importations de produits alimentaires et pénurie de biens et de services. De plus, ces désordres économiques ont généralement engendré des désordres politiques, émeutes, coups d'État militaires, etc.

Dans l'étude de l'expérience des autres pays en développement, nous devons tenir compte des différences politiques de la notion de « régime », bien qu'à notre avis ce terme ne soit pas approprié, car aucun régime n'a encore eu le temps de s'implanter vraiment dans le monde en développement : il s'agit plutôt de différences de concepts et de priorités, un gouvernement accordant plus d'attention aux questions de production et un autre aux questions de distribution, un gouvernement donnant la priorité à la mise en place de l'infrastructure et un autre à la rapidité de la croissance. Tous ces facteurs sont en soi nécessaires au développement mais, dans la pratique, leur juste dosage joue un rôle décisif en politique économique et une erreur peut produire des résultats négatifs, même si la concentration des ressources sur un aspect plutôt qu'un autre est le fait des meilleures intentions.

L'étude attentive de l'expérience économique des pays en développement n'est pas seulement impérative pour les économistes du monde en développement, c'est aussi une tâche fondamentale pour les économistes du monde développé. L'avenir de la science économique dépend de la bonne analyse des tâches du développement. L'importance scientifique du problème est liée aux faits suivants : ce développement se situe dans un contexte, des conditions et un système de relations qui sont fondamentalement différents de ceux du développement économique antérieur ; du fait du grand nombre de pays en cause et de la diversité des systèmes et des conditions concrètes, la science économique, tant sur le plan théorique que sur le plan de la stratégie d'action, est en expansion et de nombreuses variantes nouvelles s'y font jour qui pourraient bien être pour cette science une source d'enrichissement exceptionnelle.

Il suffit de voir, par exemple, combien de problèmes inédits et de possibilités nouvelles sont apparus dans la perspective de la transformation des secteurs traditionnels qui est prévue dans le cours du développement. On ne connaît pas encore d'exemple de croissance économique où les systèmes assurant la cohésion et la survie de la société aient été les mêmes que ceux des pays en développement. Il y a tout lieu de supposer que le comportement de ces forces de cohésion dans les conditions nouvelles, leur transformation ou même leur remplacement par d'autres forces de cohésion, ainsi que les effets économiques de ces processus, se révéleront extrêmement intéressants. On peut supposer aussi que les formes de propriété engagées dans la croissance économique seront plus nombreuses que dans les sociétés capitalistes ou socialistes actuelles et témoigneront de l'aptitude ou de l'inaptitude des groupes et des collectivités vivant dans ces pays à s'adapter à l'évolution d'un contexte en mutation. L'application de nouveaux concepts de distribution est en cours d'expérimentation ; on s'efforce de définir de nouveaux principes et de nouveaux objectifs de politique industrielle ; et il se dessine une tendance à amener l'industrie à la main-d'œuvre et ce jusque dans les communautés villageoises, plutôt que la main-d'œuvre à l'industrie. Enfin, l'intégration des différents pays en développement et de l'ensemble du monde en développement dans l'économie mondiale, elle-même en transformation, pose de nombreux problèmes nouveaux dans le domaine de la pensée économique et de la stratégie d'action.

La dernière partie de ce chapitre sera consacrée aux régions participant au transfert et à la réception de la connaissance et au contexte institutionnel de ce transfert.

Les régions qui effectuent le transfert sont celles des sociétés industrielles modernes, qui sont elles-mêmes différenciées et dont, par conséquent, l'expérience économique, les modes de pensée et les systèmes d'action diffèrent : il y a des différences fondamentales entre les économies capitalistes (de marché) et les économies socialistes (planifiées).

Nous évoquerons aussi les nombreuses sous-variétés de ces deux formes de société industrielle moderne, lesquelles ont, naturellement, une influence fondamentale sur leurs concepts économiques.

La circulation marchande, dans l'économie capitaliste développée actuelle, est fondée sur la propriété privée des moyens de production et sur la concurrence du marché, qui s'étend à tous les domaines de la vie économique : production, commercialisation, finances, transports, répartition du revenu, etc. Au cours des dernières décennies — et surtout depuis la deuxième guerre mondiale — l'intervention de l'État dans la vie économique s'est accrue et un secteur étatique a vu le jour dans la plupart des pays. L'intervention de l'État dans l'économie s'effectue sur une base scientifique et institutionnelle, dans le cadre d'une politique clairement définie ; une des conséquences en est l'État-providence. Entre ces deux tendances, suivant les variations politiques et selon les résultats électoraux, des versions plus ou moins progressistes ou conservatrices de l'État-providence ont vu le jour avec une certaine alternance. Depuis la transformation de l'économie mondiale, on a vu réapparaître une tendance, néolibérale au sens économique et néoconservatrice au sens politique, à réduire au minimum l'intervention de l'État et à renforcer la concurrence. Cette politique de renforcement de l'esprit de compétition va naturellement de pair avec l'idée qu'il n'est pas nécessaire d'assurer la protection des faibles. On ne peut pas encore dire si cette aspiration se réalisera — mais il semble bien que les avantages économiques qu'on pourrait en attendre soient inférieurs aux dommages sociaux et politiques qu'elle ne peut manquer de causer.

Les pays en développement ont naturellement beaucoup à apprendre de l'expérience des économies capitalistes, mais ils doivent tenir compte de deux faits importants : premièrement, une vaste accumulation de biens matériels et de capacités économiques était une condition préalable à la création de l'État-providence, qui a peu de chances de pouvoir fonctionner à un niveau inférieur de développement ; deuxièmement, les effets d'une concurrence débridée seraient beaucoup plus préjudiciables à l'économie intérieure des pays en développement, et il n'est pas non plus de leur intérêt, au niveau international, d'admettre une approche qui tend à considérer leur situation comme une conséquence regrettable mais compréhensible de la « sélection naturelle ».

L'autre modèle industriel moderne est le modèle socialiste tel qu'il s'est constitué dans les pays d'Europe orientale. Ce modèle est fondé sur la propriété étatique et coopérative des principaux moyens de production ; l'économie est dirigée sur la base de plans nationaux. Une des fonctions les plus importantes du plan est de définir, parmi les nombreuses options possibles, le mode de répartition des investissements qui permettra une bonne structuration de l'économie. Ceux-ci seront ensuite financés par l'État au niveau central, par des crédits bancaires ou par les entreprises sur leurs fonds propres.

Le plan reconnaît que les biens, la monnaie et le marché entrent dans un système de relations dont il tient compte pour élaborer ses principes d'action et les méthodes par lesquelles il influencera l'économie. La concurrence du marché joue dans une mesure limitée et certains prix sont fixés autoritairement par l'État.

Il existe différents types de modèle socialiste, déterminés par les voies selon lesquelles l'économie nationale considérée interprète les rapports entre les intérêts des groupes particuliers et ceux de l'économie nationale et l'évaluation qu'elle fait des contradictions entre le fonctionnement du plan et les relations biens-monnaie-marché. Leur attitude à l'égard de ces deux questions fondamentales définit aussi la mesure dans laquelle les procédures d'orientation et de gestion peuvent être décentralisées. La production de biens par le secteur privé, si elle est en accord avec les buts de la politique économique, permet de satisfaire aux exigences des producteurs comme à celles des consommateurs et est également importante pour l'approvisionnement de la population. Dans certains cas, l'exportation est également autorisée et est même devenue récemment une activité aidée et subventionnée.

En mettant l'accent sur la différenciation croissante des types de modèle socialiste, il convient de préciser qu'au cours de la dernière décennie tous les pays socialistes européens ont développé les rapports biens-monnaie-marché et décentralisé leurs procédures d'orientation et de gestion de l'économie. Il y a lieu de penser qu'à l'avenir cette évolution se poursuivra, en s'accentuant encore et en devenant plus systématique.

Le modèle socialiste actuel, avec sa différenciation de plus en plus marquée, présente plusieurs aspects intéressants pour les pays en développement, et notamment les suivants :

La tentative qu'il représente de surmonter l'arriération économique historique par un changement de régime. Il existait naturellement en Europe centrale des classes établies et des rapports de classe et, l'ancienne classe dirigeante ayant démontré son inaptitude à accomplir cette tâche nationale, le changement de régime s'est révélé nécessaire pour la nation.

La promotion d'un développement économique qui n'a pas démarré spontanément mais par la volonté du pouvoir d'État.

Le fait qu'au premier stade ses objectifs de développement n'ont pas été déterminés par le marché intérieur relativement peu développé mais selon des critères de développement dérivant du mode capitaliste de développement économique antérieur.

L'aspiration à faire partager par les éléments pauvres et les exclus de la société, opprimés du passé, les résultats obtenus au premier stade du développement économique (correspondant *mutatis mutandis* au concept des « besoins vitaux »).

L'aspiration à une éducation qui assure à tous des chances égales dès le début de la nouvelle époque.

A côté de ces considérations, il convient de mettre aussi en relief les caractéristiques suivantes des pays socialistes européens, qui les distinguent fortement des pays en développement d'aujourd'hui : des rapports de classe avancés et l'effondrement du système antérieur ; la position de la plus forte des grandes puissances d'Europe orientale sur la scène politique mondiale ; la coopération économique établie entre ces pays, qui leur a permis de compter sur l'énergie et les matières premières de l'Union soviétique pour faire face à un embargo économique sans que leur développement perde de son élan.

L'utilisation du canal le plus naturel et important du transfert à court et à moyen terme est la base scientifique de la politique économique. La politique économique aboutit à un système d'action rationnel qui doit conjuguer ses buts avec les rapports d'intérêt établis et la connaissance des phénomènes en cause, pour créer des interactions et des structures qui servent les intérêts des individus, des groupes et de l'économie nationale. Dans les pays en développement, les gouvernements formulent une politique macro-économique qui devient à certains égards un programme national d'action, puisqu'on attend d'un tel programme qu'il comble le fossé et qu'il élimine les conséquences du retard économique.

Ainsi s'effectuent, au niveau de l'action de politique économique, une adaptation et une application continues de la théorie économique. La politique économique ou la stratégie de politique économique à long terme est donc la meilleure « école nationale » et devrait servir de base à la majeure partie du transfert. Au niveau de la politique économique, il faut procéder à une analyse approfondie de la situation existante et de ses composantes, identifier les possibilités, découvrir les forces motrices potentielles et activer alors le développement combiné des facteurs économiques et sociaux qui est anticipé. A chacune de ces étapes, il faut s'efforcer de réaliser un certain équilibre. Il faut procéder à des évaluations et à des contrôles et accumuler les expériences ; mais ce qui est plus important que tout, peut-être, c'est qu'il faut que ceux qui dirigent l'économie assument la responsabilité des conséquences de leurs propres décisions.

Bien entendu, la formulation de la politique économique est inconcevable sans la participation des universités, des instituts de recherche nationaux et des personnalités scientifiques éminentes.

Cependant, le transfert, pour se réaliser de cette façon, suppose un fort courant international d'informations et un échange régulier d'expérience. Ainsi parviendra-t-on peut-être à réduire le nombre des cas tragiques ou tragi-comiques de pays s'efforçant de mettre en œuvre un système d'action qui a déjà fait faillite dans un autre pays, à quelques centaines ou milliers de kilomètres de là. On doit certes, même dans ce

cas, éviter de généraliser ou de schématiser : ce qui a échoué dans un pays peut réussir dans un autre ; il ne fait pas de doute toutefois que certaines méthodes et certaines idées ne sauraient où que ce soit être efficaces. En vérité, il est plus simple, lorsqu'il s'agit de recommandations de politique économique, de dire ce qu'il ne faut pas faire.

L'Organisation des Nations Unies ou ses institutions spécialisées seraient seules capables d'organiser ce courant d'informations et cet échange d'expérience. Cela n'exclut pas bien entendu — au contraire, cela suppose — des échanges directs entre les instituts de politique économique, les services de planification et les ministères des finances. Pour commencer, des institutions de ce genre de certains pays développés pourraient communiquer avec des instituts analogues de deux ou trois pays en développement. Il s'ensuit logiquement qu'un échange d'expérience similaire qui aurait lieu, tant par des intermédiaires que directement, entre les organismes concernés des pays en développement eux-mêmes serait encore plus important. Par échange d'expérience, il faut naturellement entendre aussi la permutation de personnel, pour des périodes allant de quelques mois à plusieurs années.

A notre avis, l'Organisation des Nations Unies et ses institutions spécialisées rendraient un service précieux en commandant, organisant et appuyant la réalisation d'une publication générale sur la politique économique, qui se concentrerait sur les problèmes des pays en développement, tout en traitant aussi d'autres problèmes. Elle fournirait les informations les plus récentes sur la politique, les méthodes et les idées économiques, en exposant les nouvelles approches rendues nécessaires par les changements intervenus dans l'économie mondiale elle-même[4]. Un tel bilan — qui ne pourrait vraisemblablement être rédigé que par une équipe — devrait être revu tous les cinq ans pour prendre en compte les changements et les découvertes survenus pendant la période intermédiaire.

Déplacer ainsi le point fort vers l'action de politique économique et la planification ne signifie nullement, bien entendu, que nous sous-estimions ou négligions l'importance des modes de transfert habituels. Cela signifie simplement que, outre les transferts réalisés au niveau éducatif et culturel, celui qu'on peut organiser au niveau de l'action et de la décision sociales et économiques est important. Il ne faut pas oublier que les mesures et les décisions qui influent fondamentalement sur un État et sur une économie nationale et déterminent souvent leur avenir sont prises au niveau de la politique économique. On ne saurait attendre pour agir et essayer de résoudre ces problèmes cruciaux qu'une génération plus qualifiée par son éducation et sa culture vienne prendre la relève. La situation économique intérieure et extérieure des pays en développement ainsi que l'évolution actuelle de l'économie mondiale exigent des décisions rapides. Si ces décisions ne sont pas prises — ou sont prises à mauvais escient — à cause de la lenteur des transferts ou d'autres facteurs, quand la « géné-

ration plus qualifiée » sera en mesure de prendre en main la situation, l'économie se sera déjà effondrée.

Nous pensons donc que les priorités, en matière de transfert, doivent être les mêmes que pour toute autre action sociale et économique. Cependant, nous voudrions insister très fortement sur le fait qu'une action sociale et économique allant dans le bon sens suppose nécessairement la participation et le concours, dans un esprit créateur, des instituts de recherche scientifique, des universités et des services de consultants compétents.

Ces deux domaines — la politique et la science — sont aussi reliés entre eux de multiples manières dans les pays développés ; une saine coopération et une interaction réciproques doivent donc être encouragées.

Parmi les autres canaux du transfert, nous voudrions souligner l'importance du système éducatif : écoles et universités. Les universités et les écoles secondaires spécialisées en science économique ont joué un rôle de premier plan dans le transfert de la connaissance économique et continueront à le faire. Mieux les universitaires comprendront la situation de leur propre pays, de sa société et de son économie, plus leur rôle sera déterminant et positif. Cette activité critique sélective est particulièrement nécessaire, car une grande partie de la connaissance dispensée dans les universités des pays développés est importante mais ne convient pas actuellement aux pays du Tiers Monde.

Une importance décisive s'attache donc à un mode de pensée économique qui — indépendamment des tendances des rapports individuels et des procédures normales du moment — aille dans le sens d'une réorganisation ou d'une organisation de la société tant au niveau général qu'au niveau particulier, afin de permettre l'accélération du développement économique.

Il importe également de noter que ce n'est pas seulement la connaissance transférée qui est essentielle, mais aussi l'expérience propre du pays, laquelle ne sera disponible que si les universités participent à la formulation de la politique économique.

Toutes les formes possibles de transfert ont leur importance : emplois d'enseignants étrangers dans les universités, titres obtenus à l'étranger par le personnel enseignant national, dans le cadre d'études universitaires supérieures en particulier, participation active d'enseignants du Tiers Monde à l'enseignement supérieur des pays développés et autres activités du même genre.

Il est naturellement capital que les instituts d'enseignement nationaux participent activement au développement social et économique. Plutôt que de se contenter d'être un îlot de libertés universitaires au sein d'une société qui souffre et qui lutte, ils doivent devenir les noyaux intellectuels du développement économique et social de la nation.

Les unités de recherche nationales peuvent aussi jouer un rôle important dans le transfert, quel que soit leur cadre, universitaire ou autre. Leur impact sera encore plus grand si elles donnent la priorité aux recherches sur les problèmes économiques et sociaux nationaux. En effet, le choix d'un tel point de départ garantira la cohérence des divers facteurs qui déterminent le programme d'action : la situation de fait, l'approche économique, la connaissance économique spécialisée, et les moyens, les forces motrices et les limites du développement social et économique. Le risque que le transfert ne porte sur des connaissances importantes, certes, mais non encore applicables au Tiers Monde sera alors réduit.

Les éditeurs de livres et les bibliothèques ont joué jusqu'à présent un rôle fondamental dans la circulation des connaissances et conserveront ce rôle à l'avenir en dépit du fait qu'il existe maintenant des méthodes plus modernes pour présenter et stocker les connaissances.

Les associations scientifiques internationales ainsi que les organisations professionnelles telles que chambres de commerce, coopératives et syndicats peuvent aussi avoir une grande influence sur le processus de transfert.

Parmi les autres agents de transfert possibles, citons les commissions d'experts étrangers, au niveau tant macro-économique que micro-économique, et les entreprises économiques étrangères, co-entreprises, etc., particulièrement dans le domaine micro-économique. L'effet du transfert peut être renforcé si les experts étrangers et les cadres de direction coopèrent aussi dans les domaines liés à leur activité.

Pour conclure, nous voudrions souligner encore une fois que le transfert n'est pas un processus unidimensionnel : il ne signifie pas seulement qu'il y a transmission au monde en développement de connaissances économiques et de systèmes de pensée en usage dans le monde développé, mais aussi que ces modes de pensée sont mis à l'épreuve de conditions nouvelles. La théorie économique et les systèmes d'action économiques ont souvent tendance à évacuer l'expérience du Tiers Monde. Cela veut dire non seulement que les lois économiques sont valables dans certaines limites, qui correspondent à certaines catégories de pouvoir d'achat ne descendant pas au-dessous d'un certain seuil, mais surtout qu'il faudrait enrichir, compléter et affiner tous les systèmes de pensée et d'action en les mettant à l'épreuve de structures économiques et sociales et de niveaux de développement aussi différents que possible.

Nous devons par ailleurs garder présent à l'esprit que les économistes du Tiers Monde, qui ont sans doute de nouveaux modes de pensée économique à proposer pour aborder les problèmes qui surgissent dans le cours du développement, sont déjà parmi nous. Cela signifie pour le moins que le mode de pensée qui s'est formé dans le monde développé s'enrichit de nouvelles solutions et de nouvelles méthodes.

Enfin, il est possible que, à cause de l'émergence des nombreux problèmes de nature non économique qui se posent dans les pays en développement au cours de la création des conditions du développement économique, il soit nécessaire de trouver de nouvelles façons d'évaluer et d'envisager l'interaction des facteurs économiques et non économiques en jeu.

La science économique essaie d'influer sur le comportement des individus, des entreprises et des gouvernements dans des conditions où l'action est induite par des circonstances qui sont en partie objectives et en partie « ajustables » ou modifiables.

Il est évident que l'action de l'homme dans le domaine économique, les interrelations objectives et les facteurs « ajustables » demandent à être étudiés plus avant, mais la personnalité humaine réagissant à des impulsions externes est beaucoup trop complexe pour être dépeinte à partir d'une seule ou de quelques-unes de ses réactions.

Cette personnalité humaine — qui est à la fois biologique et sociale — est en quête de solutions aux graves problèmes de l'heure ; l'activité humaine est donc appelée à devenir plus abondante et plus variée qu'on ne saurait le calculer sur la base des relations, des institutions, des structures et des incitations qui influent sur elle. La prise de conscience de cette évolution pourrait marquer le début d'une ère nouvelle et plus féconde pour les sciences économiques.

Notes

1. Kenneth Ruddle et Tery B. Grandstaff, *The international potential of traditional resource systems in marginal areas, technological forecasting and social change*, chap. 11, New York, Elsevier, 1978. Cette étude cite un certain nombre de cas, en insistant particulièrement sur la zone du delta de l'Orénoque (Venezuela).
2. József Bognár, *Világgazdasági korszakváltás* [L'entrée de l'économie mondiale dans une ère nouvelle], Budapest, Kozgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1976 ; *A fejlodés es együttmukodés századvégi fordulópontja* [Les carrefours du développement et de la coopération à la fin du XXe siècle], Budapest, Conseil scientifique hongrois pour l'économie mondiale, 1980.
3. « Imperfections » veut dire ici que le marché mondial n'est pas capable à l'heure actuelle de signaler les besoins qui ne sont pas soutenus par un pouvoir d'achat, bien qu'il s'agisse d'un problème affectant des centaines de millions de personnes.
4. *Mutatis mutandis*, j'ai à l'esprit un ouvrage du genre de celui de Paul A. Samuelson, *L'économique*, étant bien entendu que son optique devrait être davantage axée sur la politique économique, c'est-à-dire, orientée vers l'action et vers les pays en développement.

Développement endogène et Nouvel ordre économique international : genèse, situation actuelle et perspectives

Oscar Pino Santos

Le programme pour l'instauration d'un Nouvel ordre économique international aura cette année — ou l'année prochaine[1] — dix ans d'existence. Il a été lancé à une époque où tout un courant d'idées qui assimilaient le développement à un processus de croissance économique perdaient du terrain, et où apparaissait sur la scène internationale une nouvelle génération de thèses variées visant à trouver des perspectives plus justes et plus viables pour aborder les problèmes du sous-développement. Parmi ces thèses, celles qui étaient favorables à un type de développement endogène et d'autres proposant des conceptions voisines ont pris rapidement une grande importance et appelaient par conséquent un examen minutieux. Notre hypothèse est que de telles évolutions peuvent être expliquées à la lumière de l'impact qu'ont eu sur les pays du Tiers Monde les changements extraordinaires survenus dans l'économie mondiale après la guerre, et plus particulièrement vers la fin des années 60 et pendant les années 70.

Il est stimulant d'entreprendre de telles recherches dans le cadre d'un travail de l'Unesco, qui du fait des fonctions qu'elle exerce dans les domaines de la science, de la culture et de l'éducation est à même de favoriser le type de réflexion sereine à laquelle nous oblige de temps à autre la complexité des événements contemporains.

Les pays en développement : organisation et théorie

Les nouveaux États qui sont sortis de l'ère coloniale dans les années 50 et 60 se sont peu à peu rendu compte que la libération politique n'était pas tout, car ils accédaient à l'indépendance politique dans des conditions

évidentes de retard, de sous-développement et surtout de dépendance économique vis-à-vis des anciennes métropoles. Il serait possible de démontrer que cette dépendance, résultat d'un processus de retard historique difficilement réversible, avait en outre été consciemment entretenue et renforcée par les anciennes puissances coloniales, ce qui avait provoqué l'apparition de ce que la littérature politique de l'époque a commencé à désigner — très justement — sous le nom de néo-colonialisme.

Or il est également apparu clairement au cours de ces années que ce nouveau régime — qui avait succédé de façon plus ou moins discrète et déguisée à la domination ouverte du passé — était incapable de résoudre les problèmes du sous-développement et que les pays en développement eux-mêmes devaient s'attaquer à ces problèmes par une action coordonnée et solidaire.

La tentative faite pour organiser ces pays, surtout au sein des Nations Unies, où elle a permis la création du Groupe des 77, a bénéficié d'un ensemble de circonstances favorables.

Ainsi la période de l'après-guerre a connu une expansion impressionnante du rôle de l'État. Pour les puissances capitalistes, ce phénomène est le résultat d'un processus d'association de plus en plus étroite entre l'appareil de l'État et les groupes hégémoniques du pouvoir économique (monopoles et/ou oligopoles) ; il s'agit, en d'autres termes, de l'essor du capitalisme monopoliste d'État. Pour les pays en développement en général — car pour les quelques pays plus avancés ce phénomène a été le résultat de l'action de mécanismes analogues bien que non identiques à celui qui vient d'être mentionné — l'expansion du rôle de l'État est le reflet des particularités du mouvement de libération, des conditions socio-économiques qui existaient lorsqu'ils se sont engagés sur la voie de l'indépendance, et même de la naissance et/ou du développement de certaines classes et couches sociales. C'est sans doute ce rôle nouveau des États qui a donné droit de cité aux Nations Unies, qui a permis la création d'organismes supranationaux comme le Fonds monétaire international (FMI), et qui a rendu possible la naissance de la Communauté économique européenne (CEE). Mais il a également permis aux pays en développement de s'unir, de préparer leurs revendications et de les présenter dans un forum comme celui des Nations Unies pour qu'elles y soient négociées par l'intermédiaire des représentants des gouvernements. Quelques décennies auparavant, un tel mécanisme aurait été pratiquement impensable[2].

En outre, pendant les premières années de l'après-guerre, l'influence de l'URSS et des pays de l'Europe de l'Est a commencé à s'exercer sur la scène internationale. L'existence de cette communauté socialiste a non seulement largement contribué au succès des mouvements de libération nationale, mais elle a également facilité l'organisation, au sein des Nations Unies, d'un mouvement de revendication des pays d'Asie,

d'Afrique et d'Amérique latine. Bien entendu, ce processus n'a pas été épargné par les contradictions. Le Groupe des 77, par exemple, s'en est toujours tenu à sa conception d'un monde divisé en « pays développés » (comprenant les pays socialistes) et « pays en développement » (ou « pays riches et pays pauvres », « Nord et Sud », et autres variantes du même type). A partir de cette dichotomie, du reste simpliste, les demandes économiques pouvaient être adressées indifféremment aux puissances capitalistes ou aux pays socialistes, mais ces derniers les ont toujours fermement repoussées[3]. Cependant, malgré de telles divergences, il est manifeste que le soutien que les pays socialistes ont apporté par principe aux aspirations, aux demandes et aux programmes des pays en développement, face au reste de la communauté internationale, a été décisif, y compris aux moments cruciaux de la lutte.

Enfin, il ne faudrait pas non plus sous-estimer l'aide que le mouvement des pays en développement a reçue à ses débuts de divers organismes rattachés aux Nations Unies, du fait de leur activité dans les domaines de la technique et de la recherche, ni l'influence qu'ont exercée sur ce mouvement les travaux de centres académiques et d'éminents intellectuels s'intéressant aux sciences sociales. Le cas de Raúl Prebisch, dont la formation théorique et l'expérience pratique ont illuminé les périodes les plus brillantes de la Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique latine (CEPAL) et de la Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement (CNUCED), a révélé les formidables possibilités de la pensée scientifique lorsqu'elle s'exerce au service de la communauté internationale. Mais, d'une manière générale, l'activité intellectuelle déployée durant cette période des années 50 et 60 — dans le cadre ou en marge des Nations Unies — pour étudier le problème du sous-développement était sans précédent.

C'est à cette époque que sont nées les théories les plus diverses concernant cette problématique : celle du « cercle vicieux » (Nurkse et Leibenstein) ; les théories sociologiques et psychosociologiques (Hoselitz, Hagen, Mc Clelland) ; les théories des « sociétés duales » (celle de Boeke, d'une part, et, dans une optique différente, celle de Higgins, Meier et Eckhaus) ; enfin celle des « étapes de la croissance » (Rostow), sans oublier d'autres points de vue plus partiels (Mynt, Viner, Balwin). Toutes ces théories — très inégales du point de vue de la valeur scientifique, mais présentant cependant çà et là des trouvailles d'une indéniable valeur — avaient pour point commun d'analyser le sous-développement en prenant les sociétés capitalistes développées[4] comme point de référence, quand ce n'était pas comme modèle.

Cependant, toute la production de cette époque ne s'inspirait pas nécessairement de ce modèle. D'autres travaux abordaient le problème en cherchant à approfondir l'étude des mécanismes du système, en particulier ceux qui, opérant par l'intermédiaire des relations économiques internationales, pouvaient être considérés comme ayant causé, et/ou per-

pétué le sous-développement. C'est à cette époque que R. Prebisch achève son analyse de la théorie des avantages comparés, que G. Myrdal dénonce le rôle néfaste que le colonialisme a joué sur le plan historique et que A. Lewis parvient à la conclusion que le secteur économique de subsistance ne se maintient qu'en fonction des profits qu'en tirent les centres impérialistes. C'est à cette époque également que F. Fanon lance son cri déchirant pour la libération et que J. de Castro définit les contours de la géographie de la faim. C'est à cette époque, enfin, que la lutte des peuples opprimés cherche à se faire entendre jusque dans l'Assemblée générale des Nations Unies par la voix d'Ernesto Che Guevara.

Il est évident cependant qu'en raison de l'influence du *catch up model*, qui était fondé sur l'imitation du capitalisme (et qui a trouvé son expression la plus désuète dans la théorie des étapes de croissance de Rostow, et même dans les théories néo-keynésiennes, à travers la fameuse formule, alors populaire, de Harrow-Domar), cette époque a constitué l'âge d'or des théories selon lesquelles le développement était conçu comme un phénomène de croissance pur et simple ; cette tendance a trouvé son illustration parfaite dans les Décennies des Nations Unies pour le développement, dont l'objectif était d'accroître les taux du PNB. On peut bien sûr objecter que ceux qui participaient à ce processus ou qui l'observaient ne partageaient pas tous de tels critères, mais il s'agissait sans aucun doute du courant dominant.

L'apparition de nouveaux points de vue conceptuels : introduction

La chercheuse soviétique Iraida Alechina situe le changement d'orientation vers la fin des années 60 et le début des années 70. Son excellent ouvrage présente un inventaire pratiquement exhaustif et une analyse rigoureuse des idées nouvelles qui, à partir de cette époque, ont commencé à prévaloir sur les anciennes conceptions du développement :

« L'apparition des nouveaux concepts est liée à la crise des anciennes conceptions qui orientaient le débat sur le sous-développement, crise qui est devenue tout à fait évidente, y compris pendant la IIe Décennie des Nations Unies pour le développement [...] Grâce aux efforts des institutions du système des Nations Unies, un nouveau corpus théorique est apparu [... et] a en fait suscité de nombreuses controverses [...] La théorie du développement qui est apparue en Occident dans les années 50 et 60 est fortement critiquée aujourd'hui, tant dans les pays développés que dans les pays en développement. Un certain nombre de prémisses fondamentales n'ont pas résisté à l'épreuve de l'expérience : qu'il s'agisse de celles qui concernent l'essence et la nature même du développement ou

de celles qui portent sur les conditions internes et externes du développement ainsi que sur les objectifs et les moyens nécessaires à l'établissement de ces conditions[5]. »

Alechina ne mentionne pas ce phénomène étonnant, à savoir que le changement concernant un problème aussi fondamental que le concept de développement se soit opéré pendant une période très courte, vers 1970. De plus, les nouveaux points de vue se sont différenciés assez radicalement du critère jusque-là dominant — le développement considéré comme synonyme de croissance — et surtout, ils n'ont pas cherché à remplacer l'ancienne théorie simpliste et unilatérale par une autre thèse également homogène ; on a assisté au contraire à une véritable émergence d'interprétations diverses, à une sorte de bouillonnement d'idées nouvelles, tantôt conciliables, tantôt contradictoires, certaines éphémères et peu suivies, d'autres plus persistantes et plus largement reprises, mais toutes porteuses d'un contenu beaucoup plus riche, plus complexe et plus profond que la théorie qui prévalait à l'époque antérieure. C'est ainsi que sont apparus et ont commencé à s'affronter divers points de vue : la théorie du développement intégral et celle du développement centré sur l'homme, le développement endogène et le développement global, le développement unifié, l'autosuffisance (*self-reliance*), les besoins fondamentaux et, sans doute sur un autre plan, le Nouvel ordre économique international.

D'où vient ce changement, aussi remarquable par la rapidité avec laquelle il s'est opéré que par l'approfondissement conceptuel varié et novateur qu'il a suscité ?

La réponse à cette question n'est pas dénuée d'intérêt.

Le changement n'a pas été fortuit. La rapidité et la diversité de ses manifestations ne l'ont pas été non plus. En fait, on peut affirmer selon nous que les facteurs qui l'ont déterminé sont au moins aussi importants que le changement lui-même.

La crise de la théorie de la croissance : les années 60

Nous avons indiqué précédemment que l'ancien système colonial, qui avait commencé à s'effondrer après la guerre, avait été remplacé par le plus équivoque des régimes de dépendance — essentiellement économique — qu'on a appelé néo-colonialisme.

Il est évident que le néo-colonialisme ne permet pas la moindre possibilité de développement. Il s'agit d'un système qui se fonde précisément sur le maintien — et l'exploitation — de certaines structures économiques internes et internationales qui bloquent tout effort de développe-

ment. En fait, pour peu qu'on réfléchisse à la nature de ses mécanismes de fonctionnement, on s'aperçoit que le néo-colonialisme est tout au plus capable de permettre un certain degré de croissance économique, dans certaines conditions et, en tout cas, pour des pays déterminés. C'est ce qui s'est passé pendant les années 50 et 60. Mais, à cette époque, tout comme aujourd'hui, ce régime était dominant dans une majorité de pays en développement ; il n'est donc pas surprenant qu'à certains niveaux superstructurels des conceptions tendant à assimiler croissance et développement aient prévalu, en dépit de leurs limitations : il s'agit là d'un point de vue erroné, déformé et étroit, mais qui se fonde sur certaines bases objectives.

A la fin des années 60, cependant, il était évident que la théorie basée sur l'équation croissance = développement avait conduit à une impasse.

D'une part, de nouveaux pays récemment libérés — parfois sous l'impulsion de puissants mouvements révolutionnaires — étaient entrés à l'Organisation des Nations Unies et avaient conféré plus de force et de dynamisme au Mouvement des pays non alignés et au Groupe des 77. Les peuples commençaient à exprimer leurs demandes avec plus de vigueur, à revendiquer des conditions externes leur permettant de sortir du sous-développement et de la pauvreté, de créer de nouvelles sources de production et de travail, d'améliorer leurs niveaux de vie, en un mot de se développer, et à exiger qu'on cesse d'invoquer les statistiques de croissance du PNB, qui ne reflétaient aucune de ces aspirations. En même temps, certains milieux des pays capitalistes développés commençaient à exprimer leur inquiétude face aux conséquences sociales et politiques de l'explosion démographique. Enfin, la constatation d'un élargissement croissant de l'écart entre les niveaux de développement d'un groupe de puissances industrielles et ceux du groupe nombreux des pays en développement, tout en demeurant un thème dominant, était de moins en moins utilisée comme argument pour la théorie préconisant « un rattrapage des plus riches », et de plus en plus comme motif de dénonciation d'un système de relations économiques internationales injuste, spoliateur et faisant obstacle au développement.

D'autre part, des événements extrêment importants, et qui ont eu des répercussions sur la problématique du sous-développement, se sont produits à cette époque.

En effet, quelques années après la guerre et, en particulier, à partir du milieu des années 50 jusqu'à la fin des années 60, les pays capitalistes développés ont commencé à connaître des évolutions et des changements structurels décisifs. Il s'est produit, comme nous l'avons déjà signalé, une intensification notable du rôle de l'État dans le domaine économique, un essor des phénomènes de concentration et de centralisation du capital aussi bien que de la production, un resserrement accru des liens entre les monopoles et l'État, et même l'apparition d'un type de consortium

monopoliste — société transnationale — disposant de moyens financiers et techniques et d'une organisation lui permettant d'opérer de façon diversifiée sur un champ d'action mondial de plus en plus vaste. Durant ces mêmes années, une révolution spectaculaire a éclaté dans le domaine de la science, de la technique et de la production, une révolution infiniment plus puissante que son homologue, la révolution industrielle de la fin du XVIIIe siècle, et capable de porter le développement des forces productives à des niveaux sans précédent dans l'histoire de l'humanité. Les structures de la production et du travail se sont profondément modifiées : diminution de l'importance relative de l'agriculture, apparition de nouveaux secteurs.

Les changements géographiques et sectoriels survenus dans les mouvements internationaux de capital et dans les structures du commerce mondial sont encore plus significatifs, du point de vue des problèmes du sous-développement. Ainsi, avant la seconde guerre mondiale, les processus d'investissement direct de capitaux étrangers s'effectuaient essentiellement entre puissances capitalistes (les métropoles) et pays en développement (les colonies, les semi-colonies et les nations dépendantes de l'époque). Après la seconde guerre mondiale, au contraire, ces flux ont tendu à s'effectuer de plus en plus entre les pays capitalistes développés eux-mêmes. Avant la seconde guerre mondiale, en outre, les échanges entre produits manufacturés (exportés par les puissances capitalistes) et matières premières (exportées par les pays en développement) jouaient un rôle décisif dans les mouvements du commerce mondial. Après la seconde guerre mondiale, au contraire, les échanges de produits manufacturés entre pays capitalistes développés ont commencé à prendre une importance de plus en plus grande. On pourrait citer des statistiques impressionnantes concernant ces phénomènes (par exemple, la participation des pays en développement au commerce mondial, à l'exclusion des combustibles, est tombée de 24 % dans les années 50 à 11 % à la fin des années 60), et parler des facteurs qui les expliquent, mais il faudrait alors sortir des limites qu'imposent la nature et les dimensions de la présente étude.

Ce qu'il est intéressant de noter ici, c'est que, de la fin des années 50 jusqu'à celle des années 60, les pays en développement ont été l'objet d'un processus de déplacement qui les a rejetés de plus en plus en marge des flux internationaux de capitaux et d'échanges commerciaux. Deux des supports les plus importants du néo-colonialisme — et, par conséquent, des possibilités de croissance du monde sous-développé ou d'une partie de ce monde — ont commencé à s'effondrer sans qu'il fût possible d'entrevoir d'autres perspectives — pas même celles qui découlaient du nouveau schéma de division internationale du travail alors en gestation et que seuls les optimistes, qui ne manquent jamais, jugeaient encourageantes.

En outre, à part les inadaptations structurelles internes des pays plus ou moins libérés — sur lesquelles, d'ailleurs, il s'appuyait — le néo-colonialisme n'a pas créé un cadre économique externe favorable au développement. Cela est apparu clairement, en particulier pendant les années 60, où l'on a vu croître les doutes — et où l'on a même assisté à un phénomène de rejet pur et simple à l'égard des mécanismes économiques aussi bien que des arguments apologétiques sur lesquels se fondait ce système. Les prétendues vertus de l'investissement privé étranger se sont trouvées mises en question précisément à l'époque où il est apparu que cet investissement représentait, à long terme, un drainage des ressources, un impact économique source de distorsions, et même une ingérence dans les affaires intérieures des pays où il était réalisé. Ce qu'on a appelé l'assistance officielle au développement s'est révélé être un mécanisme efficace permettant d'entretenir les liens qui intéressaient les anciennes métropoles ; mais on s'est aperçu que ceux-ci ne répondaient pas aux besoins des pays bénéficiaires, ni sur le plan quantitatif, ni sur le plan qualitatif. Même les aspects en apparence les plus solides de la théorie économique traditionnelle, comme les thèses ricardiennes des avantages comparés — et malgré les raffinements de style néo-classique de la formule de Hecksher et Ohlin — ont commencé à s'effondrer par simple confrontation avec les réalités du mode de division international du travail et des échanges auxquels se trouvaient soumis les pays sous-développés.

Les nouvelles théories et les événements des années 70

La simple observation des faits qui viennent d'être décrits suffirait pour expliquer qu'à la fin des années 60 et au début des années 70 les thèses qui assimilaient croissance et développement étaient en pleine crise. Mais, comme nous l'avons fait observer, un tel processus n'a pas conduit à un vide théorique. C'est à cette époque également qu'ont commencé à apparaître — et à se définir de plus en plus précisément au cours des années 70 — les nouvelles approches conceptuelles du développement — endogène, global, unifié, intégré, centré sur l'homme, autosuffisant, axé sur les besoins fondamentaux — ainsi que le Nouvel ordre économique international. Il convient de s'interroger aussi sur les facteurs sous-jacents qui ont donné à ces thèses nouvelles une remarquable vitalité et leur ont permis de trouver un appui durable dans les milieux de la recherche et les assemblées les plus divers. Il semble qu'il faille chercher la clé de cette situation dans les extraordinaires transformations de ces années 70.

A vrai dire, lorsqu'on écrira l'histoire du XXe siècle, mention sera sans doute faite — en plus des événements comme la révolution d'Octobre

1917 et les deux guerres mondiales, l'effondrement des empires coloniaux et la révolution scientifique — des transformations survenues durant les années 70. Bien sûr, cette période n'a pas été marquée par des événements susceptibles d'être commémorés à des dates anniversaires déterminées. Il s'agit ici d'une période de quelques années au cours desquelles se sont développés des processus économiques extrêmement complexes et profonds, et d'une importance telle qu'il est possible d'affirmer aujourd'hui qu'ils exerceront — tout comme ils le font déjà — une influence décisive à l'avenir.

Les événements des années 70 ont eu des répercussions à l'échelle mondiale. Les pays socialistes n'ont pas été épargnés, pas plus que les pays en développement qui en ont subi les effets de manière plus dramatique encore. Pour l'essentiel, les phénomènes survenus dans le monde capitaliste développé ont donc eu des répercussions sur le reste du monde.

Tout de suite après la guerre, les économies capitalistes développées ont connu une expansion considérable. Dans un premier temps, bien entendu, l'impulsion a surtout été donnée par l'effort de relèvement effectué à la suite des destructions causées par le conflit armé. Une fois ce facteur épuisé, d'autres sont intervenus et ont maintenu la tension de la croissance, qui s'est ainsi prolongée et a donné naissance à la fameuse « grande vague » d'expansion économique qui a caractérisé les années 60. Le caractère cyclique de l'évolution capitaliste n'a pas été maîtrisé et n'a pas disparu, comme l'ont soutenu quelques-uns des plus illustres représentants de l'école keynésienne. Il y a eu plusieurs crises, et des phases de récession[6]. Mais ces crises — et à plus forte raison, par définition, les récessions — ont été brèves et peu profondes, et jusqu'à la fin des années 60 elles ont frappé chacun des pays à des moments différents. De plus cette période s'est caractérisée par d'imposants mouvements d'accumulation et de concentration du capital, accompagnés d'une intensification du rôle des États, d'une internationalisation de la vie économique provoquée par l'expansion des sociétés transnationales et d'une modification des rapports de force entre les grandes puissances du système[7], de l'irruption du nouveau phénomène scientifico-technico-productif, et de changements structurels dans la production, l'emploi et les échanges à l'échelle mondiale.

Mais cette extraordinaire évolution s'est arrêtée vers la fin des années 60 et le début des années 70. En fait, tout se passe comme si — et dans un sens cela s'est passé ainsi — les économies occidentales développées devaient à partir de cette époque commencer à payer le prix de la prospérité de la période d'expansion antérieure. Brusquement, les taux d'inflation, relativement modérés durant la période précédente, se sont mis à augmenter ; ils ont doublé et même atteint des nombres à deux chiffres. Les taux de croissance sont devenus instables, ils ont diminué et, sur l'ensemble de la décennie, ils ont été sensiblement inférieurs à ceux des années 50 et 60. Sur la courbe du cycle, les creux perdent leur tracé

souple et peu accentué ; la crise de 1974/75 dessine une ligne abrupte, puis le tracé devient hésitant pendant la période de redressement qui a suivi, pour amorcer à nouveau une chute à partir de 1979/80.

Pour la première fois, les crises s'accompagnent de taux d'inflation élevés, et la croissance va de pair avec des taux de chômage également élevés, ce qui crée le syndrome de la « stagflation ».

Ces crises proprement cycliques ont été étroitement liées à l'apparition brutale d'autres graves déséquilibres. La décennie a commencé par une crise monétaire qui a provoqué l'effondrement du système de Bretton Woods et qui n'a pas encore été surmontée. Peu après, la hausse des prix du pétrole a mis en évidence l'existence d'une crise énergétique. En même temps ou presque, l'inquiétude provoquée par la découverte d'une véritable crise écologique s'est accrue. Et l'impuissance à affronter efficacement tant de dérèglements, aussi imprévus et apparemment aussi incontrôlables, a révélé l'existence d'une crise des mécanismes de régulation des monopoles et des États qui, entre autres conséquences, a discrédité les politiques keynésiennes, qui ont cédé le pas au monétarisme. En réalité, ce déséquilibre a débordé le plan purement économique pour se manifester sous la forme d'un phénomène complexe qui affecte pratiquement toutes les structures et superstructures de la vie sociale.

D'autre part, ce processus s'est accompagné inévitablement d'un élément caractéristique intéressant dans la perspective de la présente étude : la crise du néo-colonialisme.

Comme noté plus haut, le néo-colonialisme a montré dans les années 70 qu'il était incapable de servir de base au développement et qu'il pouvait tout au plus favoriser — dans certaines limites et, surtout, au prix d'une dépendance accrue — certains taux de croissance ; c'est ce qui s'est passé dans la demi-douzaine de pays qui, grâce à leur insertion dans le nouveau schéma de division monopoliste et internationale du travail, ont réussi à diversifier leurs exportations en y incluant quelques produits manufacturés.

Toutefois, au cours des années 70, même les faibles possibilités de croissance qu'offrait le régime néo-colonialiste semblaient épuisées. Les crises et les phénomènes de stagflation frappaient durement le Tiers Monde, aggravaient encore davantage la situation dans laquelle il se trouvait et assombrissaient, plus que jamais, ses perspectives d'avenir. Les changements survenus dans les structures du commerce mondial et la tendance à la stagnation et à l'inflation dans les économies capitalistes développées ont bloqué encore davantage les débouchés du commerce extérieur, dégradé les relations d'échange et transformé les déficits de la balance des paiements en compte courant, jusqu'alors occasionnels et encore contrôlables, en un phénomène chronique atteignant des dizaines de milliards de dollars des États-Unis par an (près de 35 milliards de dollars, en moyenne, au cours de la période 1970-1979). L'apport du capital privé et de l'assistance officielle au développement a été incapable de

combler l'écart entre les revenus dus à l'exportation et les dépenses consacrées à l'importation, mais il a coïncidé avec l'octroi de prêts du système bancaire multinational à un groupe de pays. Il a provoqué l'augmentation d'une dette telle — plus de 630 milliards de dollars en 1982 — que son remboursement est désormais impossible et qu'elle met en danger la structure financière de tout le système. Ainsi, quelle que soit l'analyse qu'on en fait, le système néo-colonialiste a connu durant ces années sa crise la plus profonde, inévitable selon nous.

Développement endogène et autres théories

Il n'est donc guère surprenant que la théorie assimilant le développement à un processus de croissance économique se soit effondrée définitivement à la fin des années 70, lorsque d'autres orientations sont venues la supplanter. Celles-ci tendaient, en toute logique, à exclure les facteurs externes déjà peu sûrs et leurs conséquences implicites de dépendance, d'unilatéralité et d'élitisme, si caractéristiques du mode de croissance néo-colonialiste. Au contraire, la nouvelle tendance consistait à privilégier une vision introspective et à considérer le développement comme un processus devant être amorcé et entretenu de l'intérieur même des pays en développement, en tenant compte du potentiel de leurs ressources naturelles et humaines et en définissant le contour précis des intérêts nationaux en jeu.

La théorie du développement endogène a constitué, en un certain sens, l'archétype de ce retour vers soi, de ce mouvement intériorisant et autocentré. Cette théorie a marqué rapidement de nombreux points, tout particulièrement et de façon immédiate par sa critique des courants s'inspirant des « étapes de croissance » qui, conformément au *catch up model* imitatif, proposaient de copier la trajectoire des sociétés capitalistes développées et de les rattraper : objectif fermement récusé en raison de son caractère présomptueux, pseudo-scientifique et même historiquement irréalisable. La théorie du développement endogène, dans la plus riche de ses expressions, s'est prononcée aussi non seulement contre la dépendance, mais également en faveur d'une stratégie interne de développement fondée sur la mise en valeur maximale des ressources propres à chaque pays, orientée vers la satisfaction des besoins essentiels de leur population. Il est donc difficile de ne pas approuver ces idées en tant que point de départ conceptuel, de nature à déboucher sur un traitement scientifique et ouvert au débat ainsi qu'à la collaboration de divers courants de pensée.

Et il s'agit d'un point de départ conceptuel qui, comme on l'a signalé, « exige qu'on suive les recherches et les études, tant au niveau théorique qu'à celui des aspects les plus concrets »[8], en se référant, par

exemple, à la nécessité de distinguer entre les traditions nationales de tendance progressiste et les traditions empreintes d'un anachronisme qui pourrait freiner le développement. Cela est fort bien si l'on considère la grande importance que la théorie du développement endogène accorde à la question culturelle. Mais il convient de souligner que l'un des dangers majeurs qui menacent cette thèse prometteuse est probablement qu'elle peut conduire à une exagération de la composante culturelle : il s'agit d'une dimension sans aucun doute importante, mais ce serait une erreur de la privilégier aux dépens d'aspects économiques et socio-économiques assurément décisifs.

En effet, l'analyse des aspects économiques et socio-économiques menée selon le point de vue des thèses du développement endogène ouvre immédiatement des perspectives sur des champs théoriques prometteurs, qui demandent a être étudiés d'urgence. La première référence indispensable — déjà classique — concerne la problématique du changement des structures économiques internes qui font obstacle au développement ; il faut la prendre en considération, sous peine de transformer en vaine rhétorique des objectifs tels que la mise en valeur maximale des ressources propres à la satisfaction des besoins essentiels de la population. L'autre défi théorique auquel il est impossible de se soustraire concerne aussi les structures économiques externes, qui constituent également un obstacle au développement. Il est impossible d'accorder ici le moindre poids aux propositions purement idéalistes tendant à mettre en pratique, dans un esprit d'autosuffisance, la thèse rebattue de la rupture (*delinking*) avec le monde capitaliste développé. Si seulement cela était réalisable ! Mais tel n'est pas le cas, tout au moins pour l'ensemble des pays en développement et dans un délai normalement prévisible. On peut même douter — étant donné l'évolution actuelle — de la logique d'une telle idée, car il ne faudrait certainement pas opposer à l'irrationnalité qui caractérise l'actuel système des relations économiques internationales l'irrationnalité comparable d'une proposition utopique. Les structures économiques internationales — comme les structures nationales — qui font obstacle au développement doivent tout simplement être changées. « Simplement » ne signifie pas « facilement » : il faudra beaucoup lutter pour réussir à créer un monde authentiquement interdépendant.

La véritable interdépendance suppose un régime fondé sur des principes d'équité, dont l'instauration est encore un objectif — et non une réalité — qu'il faudra s'efforcer d'atteindre.

La question du changement des structures économiques externes pourrait peut-être être considérée comme le maillon conceptuel qui relie la théorie du développement endogène au programme du Nouvel ordre économique international.

Comme noté plus haut, la théorie du développement endogène n'est pour le moment qu'une hypothèse à partir de laquelle il faut beaucoup travailler aux niveaux théorique et pratique, y compris en y incorporant

des éléments valables empruntés à d'autres thèses (celle des besoins fondamentaux, par exemple). Le programme du Nouvel ordre économique international correspond à une approche plus mûre, plus pragmatique, et il a fait l'objet de débats plus concrets dans le cadre de diverses négociations. En outre, il semble que pour le moment la dimension économique internationale ne constitue pas un point particulièrement fort de la théorie du développement endogène, alors que la mise au second plan de la problématique interne du développement est une caractéristique évidente du Nouvel ordre économique international. Et, si cela est vrai, il serait alors raisonnable de mener des travaux de recherche sur les thèses du développement endogène de manière à faire déboucher l'analyse sur un débat conceptuel général, Nouvel ordre économique international y compris. Dans ce cas, une description plus ou moins évaluative de ce programme serait nécessaire ; l'exposé qui va suivre peut être considéré comme un premier pas dans cette direction.

Le Nouvel ordre économique international : quelques antécédents

L'initiative du lancement d'un programme de revendications des pays en développement en faveur d'une restructuration des relations économiques internationales a été prise lors du quatrième sommet du Mouvement des pays non alignés (Alger, septembre 1973). Cette initiative a été reprise ensuite par le Groupe des 77 et a été à l'origine de la convocation de la sixième session extraordinaire de l'Assemblée générale des Nations Unies (au printemps de 1974), au cours de laquelle ont été adoptées les résolutions 3201 — Déclaration concernant l'instauration d'un Nouvel ordre économique international — et 3202 — Programme d'action concernant l'instauration d'un Nouvel ordre économique international.

Le Nouvel ordre économique international a joué rapidement un rôle de premier plan dans le débat international.

« Le Nouvel ordre économique international est sans aucun doute la question qui suscite le plus de discussions au sein de la communauté internationale. Si l'on en juge par le nombre des déclarations politiques internationales, des résolutions, des conférences, des études, des rapports et des activités des organismes, programmes et organes des Nations Unies, il s'agit du thème de négociation et d'accord numéro un des artisans de la politique mondiale. Il n'est supplanté, sur le plan de l'urgence, que lorsque des situations critiques se présentent et il n'y a que le désarmement qui lui fasse concurrence dans l'ordre du jour international[9]. »

Le contenu du programme du Nouvel ordre économique international comprend deux aspects intimement liés, bien qu'ils puissent être

envisagés séparément : l'un est essentiellement politique et l'autre plutôt économique. Le premier aspect comporte une condamnation du colonialisme, du racisme et de l'occupation illégale de territoires, une exigence du respect du droit des peuples à l'autodétermination, une défense du principe de la souveraineté nationale sur les ressources naturelles et d'autres activités économiques, etc. Le second aspect est constitué par des revendications concernant le commerce international (surtout celui des matières premières, mais également celui des produits manufacturés), le financement (0,7 % du PNB des pays développés pour assistance officielle au développement), le système monétaire international, le transfert de technologie, etc.

Bien que l'approbation — et même la viabilité — du programme ait dépendu de façon décisive du consensus de la communauté internationale, les deux aspects cités, le politique et l'économique, se sont manifestés sous forme d'une action clairement revendicative visant à défendre les intérêts du monde en développement face au monde développé, dans le cadre d'une dénonciation des injustices du système économique international en vigueur.

L'ambitieuse portée conceptuelle — et pratique — du programme est parfaitement rendue par la citation suivante :

« L'initiative visant à instaurer un Nouvel ordre économique international a été lancée en 1973 lors de la conférence au sommet des pays non alignés réunie à Alger. La proposition concernant l'instauration d'un Nouvel ordre économique international a constitué la première vision globale et cohérente des problèmes mondiaux suggérée par les pays en développement, après un long processus de progression conceptuelle fondée sur leur propre expérience historique. Elle est également apparue comme la première tentative de présentation d'une vision globale et cohérente des changements structurels internationaux, en particulier des changements d'ordre politique et économique, qui sont nécessaires pour assurer un meilleur développement au niveau national[10]. »

En fait, parmi les théories déjà nombreuses et les programmes liés au sous-développement, le programme du Nouvel ordre économique international est apparu comme cas unique, dont l'origine et les caractéristiques sont originales et ne se reproduiront jamais.

D'autres études, d'autres approches et d'autres propositions — comme celles présentées par le Club de Rome, le Reshaping International Order (RIO) de Jan Timbergen, la Commission trilatérale, le Council of Foreign Relations des États-Unis d'Amérique, les fondations Hammarskjold et Bariloche, la Commission Brandt, etc — ont été élaborées sur l'initiative d'institutions et de groupes privés des pays capitalistes développés, dans certains cas directement ou indirectement liés à de puissants intérêts économiques, y compris ceux des sociétés transnationales[11]. Les projets plus officiellement internationaux — comme les Décennies

des Nations Unies pour le développement — ont également été lancés sur l'initiative d'une puissance capitaliste[12].

En revanche, le programme pour un Nouvel ordre économique international est jusqu'ici le seul à pouvoir prétendre : *a*) avoir été conçu par les pays en développement eux-mêmes ; *b*) bénéficier du soutien d'environ 120 gouvernements d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine ; *c*) contenir des définitions politiques expresses (anticolonialisme, antiracisme, droit à l'autodétermination...) et des revendications économiques qui touchent des secteurs contrôlés par des monopoles multinationaux ou qui remettent en cause des mécanismes et/ou des institutions économiques internationales créées, entretenues et contrôlées par les puissances capitalistes.

Le programme du Nouvel ordre économique international — indépendamment des faiblesses qu'il comporte et des échecs répétés qu'il a rencontrés dans la négociation de ses revendications économiques — peut également prétendre avoir joué un rôle historique marquant.

Il a largement contribué, par exemple, à susciter une prise de conscience universelle de cette tragédie contemporaine que représentent le retard et la pauvreté dans lesquels se trouve plongée la majeure partie de l'humanité et qui contrastent avec le développement des forces productives, les niveaux scientifiques, techniques et économiques ainsi que les niveaux de vie atteints par une minorité en faveur de laquelle sont concentrés les fruits de la civilisation. Il a également permis de réaliser un progrès important sur le plan conceptuel, en identifiant de façon systématique et plus ou moins cohérente certains mécanismes concrets de l'activité économique mondiale qui exercent une influence décisive dans le maintien de cette situation. Enfin, en dépit de ses limites, il a montré la viabilité d'une action politique regroupant plus d'une centaine de pays en développement, phénomène d'autant plus remarquable si l'on considère le caractère de dépendance et d'hétérogénéité caractérisant l'ensemble des pays anciennement colonisés.

Quelques observations critiques

Mais, comme nous l'avons suggéré plus haut, le projet du Nouvel ordre économique international présente de sérieuses — bien que compréhensibles — faiblesses.

En effet, ce programme est le résultat du consensus auquel sont parvenus des dizaines et des dizaines de pays extrêmement différents sur le plan des antécédents historiques, des modes de production, des niveaux de développement et des structures politiques et culturelles. Par conséquent, en même temps qu'il représente une sorte de dénominateur com-

mun des contradictions entre ce groupe important de pays et le monde développé, le projet reflète également les contradictions inhérentes au caractère hétérogène des formations socio-économiques du monde en développement au sein duquel il a été conçu.

Cela explique que certaines demandes du programme du Nouvel ordre économique international soient objectives, justes et, de plus, efficaces, dans la perspective des buts poursuivis (c'est le cas, pour l'essentiel, des demandes relatives aux produits de base), alors que d'autres présentent un caractère pour le moins douteux (Code de conduite des sociétés transnationales[13]) ; cela explique également que certaines demandes soient exprimées de façon assez précise et ferme (0,7 % du PNB des pays développés au titre de l'assistance officielle au développement), alors que d'autres sont formulées de manière plutôt imprécise et timide (réforme du système monétaire international[14]) ; cela explique enfin que certaines demandes contiennent des revendications favorables à l'ensemble des pays en développement (les revendications politiques et la majorité des revendications économiques), alors que d'autres répondent manifestement aux intérêts d'un certain groupe de pays[15] , (système des préférences).

Mais il est possible d'approfondir encore davantage.

Ainsi, pour parler en termes généraux, il est certain que le programme du Nouvel ordre économique international participe d'une conception selon laquelle la contradiction fondamentale du monde contemporain est celle qui résulte de la dichotomie entre pays développés et pays en développement. Il s'agit d'une thèse qui, pour le moins, ne manque pas de susciter des controverses, surtout lorsqu'on fonde sur elle l'hypothèse — explicite ou implicite — selon laquelle on pourrait résoudre les problèmes du sous-développement en ne modifiant que certaines structures et certains mécanismes caractérisant actuellement le fonctionnement de l'économie mondiale. Il semble que l'on confonde ici l'origine du sous-développement, dont le facteur déterminant a été, dans la plupart des cas — et non dans tous, mais il s'agit là d'un autre débat — d'ordre externe (la colonisation) et le problème actuel du sous-développement, dans lequel le facteur externe (le néo-colonialisme) demeure un élément essentiel mais se trouve aggravé par des structures économiques et sociales internes. Assurément, celles-ci découlent dans une large mesure des structures exogènes de dépendance mais n'en constituent pas moins, en elles-mêmes, de véritables obstacles au développement. Autrement dit, la modification des structures économiques internationales actuelles est une condition nécessaire mais non suffisante pour résoudre les problèmes du sous-développement. Inversement, dans l'hypothèse où les changements structurels internes indispensables auraient été réalisés, on pourrait démontrer que le développement devient un processus extrêmement difficile lorsque l'environnement économique externe est défavorable.

Quoi qu'il en soit, l'estimation globale qu'on peut faire du programme du Nouvel ordre économique international en tant que tel est indiscutablement positive. D'où le contraste entre la ténacité et la persévérance — stimulées par l'aggravation continuelle de leurs difficultés économiques — dont font preuve les pays en développement pour promouvoir l'application de ses principes essentiels, et les résultats pratiquement nuls de leurs efforts. En fait, l'euphorie provoquée au printemps de 1974 par l'adoption des résolutions 3201 et 3202 de l'Assemblée générale des Nations Unies a eu pour effet d'empêcher une appréciation plus objective ; celle-ci aurait permis de voir qu'il ne s'agissait que d'un premier pas sur une voie qui allait, par la suite, se révéler difficile. En effet, presque dix années ont passé, dix années de « dialogues Nord-Sud », de conférences de la CNUCED, de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) et d'autres organismes des Nations Unies, de décennies et de stratégies pour le développement, de négociations commerciales multilatérales, etc. — dix années pendant lesquelles les aspects les plus importants du programme du Nouvel ordre économique international ont constitué le principal point de l'ordre du jour, ont défini le cadre des débats et ont même déterminé l'atmosphère générale des réunions. Or jamais les démarches réalisées ne se sont traduites par l'adoption d'une mesure concrète venant matérialiser les demandes économiques.

Voilà pourquoi les chefs d'État ou de gouvernement du Mouvement des pays non alignés, réunis lors du septième sommet, qui a eu lieu à La Havane (1979), ont fait le point de la situation en ces termes :

« Les chefs d'État ou de gouvernement ont réaffirmé leur conviction profonde qu'il n'est possible de parvenir à une solution durable des problèmes des pays en développement qu'en restructurant de manière cohérente et radicale les relations économiques internationales par l'instauration d'un Nouvel ordre économique international. Mais, cinq ans après l'approbation des résolutions 3201 et 3202 par l'Assemblée générale des Nations Unies [...] la situation économique des pays en développement poursuit son processus général de dégradation, aggravé et accéléré par la crise économique mondiale [...] Les chefs d'État ou de gouvernement déplorent profondément l'intransigeance manifestée par la majorité des pays développés et leur refus de s'engager dans des négociations sérieuses afin de mettre en pratique lesdites résolutions [...] Les chefs d'État ou de gouvernement ont insisté sur la nécessité d'adopter des mesures urgentes en vue d'instaurer un Nouvel ordre économique international. »

Les événements ultérieurs n'ont fait que confirmer cette situation.

En août 1980 s'est ouverte la onzième session extraordinaire de l'Assemblée générale des Nations Unies, convoquée pour aborder la discussion concernant l'ouverture d'une série de négociations globales destinées à tirer le Nouvel ordre économique international de l'impasse où il se trouvait. La session s'est soldée par un échec retentissant, sans même qu'il

y ait eu accord sur les questions de procédure. Plus tard, une réunion restreinte rassemblant des chefs d'État s'est tenue à Cancún (Mexique), en octobre 1981, et s'est terminée sans qu'aucune décision valant la peine d'être mentionnée ait été prise. C'est ainsi qu'ont commencé les années 80, avec des perspectives beaucoup plus sombres que celles qui existaient six ou sept ans auparavant, à l'époque du lancement du projet. Mais cela demande que nous nous arrêtions sur l'analyse d'autres aspects du problème.

Le programme du Nouvel ordre économique international est-il encore valable ?

Dans les circonstances actuelles, la question se pose naturellement de savoir si le programme du Nouvel ordre économique international est encore valable. On peut répondre à cette question affirmativement, à condition d'ajouter quelques commentaires.

Le programme du Nouvel ordre économique international présente — ou a acquis — une certaine complexité. Lorsqu'il a été lancé en 1973/74, il reprenait un certain nombre d'idées essentielles qui avaient déjà été débattues — et dans de nombreux cas approuvées — par les Nations Unies ; il en a ajouté d'autres, mais en recherchant toujours cohérence, précision et, bien entendu, un certain caractère revendicatif. Par la suite, le programme n'a cessé de s'enrichir d'autres propositions apparues au cours de débats lors de conférences des Nations Unies — en général sous la pression de nouveaux problèmes, de nouveaux points de vue et même de nouveaux intérêts évoqués par certains groupes de pays. Ainsi, lorsque E. Laszlo et ses collaborateurs ont réalisé leur travail concernant les objectifs économiques du Nouvel ordre économique international (1978), ils ont pu relever vingt-cinq thèmes importants dans le programme :

« Toutes les conférences mondiales des Nations Unies ont été importantes pour le Nouvel ordre économique international, qu'elles aient porté sur l'environnement, la population, le rôle de la femme, l'alimentation, les eaux, la désertification ou l'habitat[16]. »

Cependant, Laszlo lui-même signale l'unité du système sur lequel se fonde le programme :

« Le Nouvel ordre économique international consiste en une série de problèmes, de questions, de demandes et d'objectifs qui constituent un ensemble complet[17]. »

Et il ajoute ailleurs :

« La formulation des objectifs du Nouvel ordre économique international est susceptible de changer et d'évoluer ; le Nouvel ordre économique international, lui, demeure et demeurera[18]. »

C'est, en fait, l'essence du programme du Nouvel ordre économique international — son caractère revendicatif face à un régime économique international injuste — qui peut être considérée comme inaltérable, puisque, bien entendu les problèmes qu'il doit affronter et les réponses qu'il doit apporter à ces problèmes varient en fonction des conditions politiques et économiques internationales, des leçons de l'expérience et, il faut l'espérer, des corrections apportées chaque fois que les termes du programme ne correspondent pas à la réalité objective.

Un exemple pourrait parfaitement illustrer la situation.

La résolution où il était fait mention du Nouvel ordre économique international — en 1974 — reconnaissait la nécessité d'établir un programme intégré pour les produits de base, prévoyant des réserves de stabilisation, des associations de producteurs et une indexation. Tout cela a été répété dans la Charte des droits et devoirs économiques des États, mais la formulation la plus complète de ce programme a sans doute été effectuée par la CNUCED (1974/75), qui a préconisé l'adoption de quatre mesures : *a*) création d'un fonds commun pour financer des réserves de stabilisation ; *b*) création de réserves de stabilisation ; *c*) conclusion d'accords internationaux sur les produits de base ; *d*) financement compensatoire en cas de baisse des revenus à l'exportation. Il était précisé, cependant, que « le fonds commun et la politique de création de réserves de stabilisation constituent le cœur du programme ». Que s'est-il passé ? Les propositions originales du Nouvel ordre économique international élaborées à nouveau par la CNUCED, en particulier celles concernant les associations de producteurs et le Programme intégré pour les produits de base, n'ont abouti, en fin de compte, qu'à une série d'échecs des plus décourageants. Cela a eu pour conséquence le fait qu'on tend actuellement vers une revalorisation des thèses de l'indexation — notamment de l'indexation dite indirecte —, c'est-à-dire du financement compensatoire destiné à stabiliser les revenus à l'exportation[19]. S'il se produisait un changement d'orientation en faveur de ce système, on aurait un bon exemple de la souplesse imposée par la réalité et par les leçons du passé dans la lutte en faveur du Nouvel ordre économique international.

Cela dit, les analyses qui précèdent conduisent à une réflexion qui nous semble d'une certaine importance. Maintenant que l'euphorie qui a prévalu lors du lancement du Nouvel ordre économique international est dissipée et compte tenu de l'expérience accumulée au cours de toutes ces années, on ne doit pas s'imaginer que les objectifs inscrits dans le programme seront atteints d'un seul coup et grâce uniquement aux négociations entreprises au sein des Nations Unies. De même il serait tout aussi erroné de s'imaginer s'endormir un soir dans un monde soumis au vieil ordre économique et de se réveiller le lendemain dans un monde nouveau. Il est probable que l'instauration de ce Nouvel ordre économique international ne se fera pas seulement grâce aux négociations menées dans les conférences internationales et au moyen de procédures où prédo-

minent parfois certaines règles du jeu qui, entre autres, supposent que les pays en développement n'iront pas au-delà d'un exercice plus ou moins rhétorique et parlementaire. Cela ne signifie pas que les efforts déployés dans ces forums en faveur du Nouvel ordre économique international soient inutiles. Au contraire, la bataille qui s'y livre a sans aucun doute une extrême importance et il faudra donc la poursuivre. Mais, ce que nous essayons de montrer, c'est que c'est grâce aux luttes les plus diverses qu'on parviendra à instaurer un Nouvel ordre économique, au terme d'un processus accumulatif de succès, d'échecs, puis de nouveaux succès, mené jusqu'à son juste dénouement final. En outre, on peut affirmer avec certitude que cette évolution ne sera pas uniquement d'ordre économique, car il ne faut pas oublier — comme on le fait souvent — que le programme du Nouvel ordre économique international comporte également une dimension politique — par exemple, le droit des peuples à l'autodétermination — dont l'importance est décisive.

Mais cette observation apparaît également pertinente dans une perspective interne, comme celle qu'on peut entrevoir si l'on part d'une conception qui privilégie le développement endogène. En effet, le développement passe toujours par une phase historique de changement au niveau des superstructures du pouvoir politique de chaque pays, qui permet — grâce à la sauvegarde de la pleine souveraineté nationale et à la participation démocratique des masses — de réaliser les transformations socio-économiques qui sont la condition *sine qua non* de ce processus. Et, si l'on regarde les choses de ce point de vue, on conclura que l'issue de la lutte pour le Nouvel ordre économique international — considéré comme un programme dont la réalisation passe aussi bien par l'accord international que par la pression que les pays en développement eux-mêmes exercent sur l'extérieur — n'est pas aussi négative que pourrait le faire croire le bilan purement économique et tourné vers l'extérieur de ces dernières années.

Notes

1. Le programme du Nouvel ordre économique international a eu dix ans en 1983 si l'on prend comme point de départ le quatrième sommet du Mouvement des pays non alignés (Alger, septembre 1973) ; mais il a eu dix ans en mai 1984 si le point de référence est l'adoption des résolutions 3201(VI) et 3202(VI) par l'Assemblée générale des Nations Unies.
2. Au début du siècle — sauf exceptions peut-être — il aurait paru absurde d'imaginer que des délégations officielles de dizaines et de dizaines de gouvernements se réunissent pour discuter et prendre des décisions concernant le commerce international des produits de base. C'était là le domaine réservé des cartels intermonopolistes de l'époque. Et, bien que certains soutiennent encore aujourd'hui — en adoptant une position anachronique et indéfendable, absolument sans rapport avec la réalité du contexte historique de notre époque — que le développement des produits de base

doit s'effectuer en fonction d'un prétendu « libre jeu des forces du marché », il est manifeste qu'actuellement nul n'est surpris par le fait que la réglementation de la production et des prix de ces produits de base fasse normalement l'objet de multiples conférences intergouvernementales — comme, par exemple, celles de la CNUCED au sein des Nations Unies.

3. Les pays socialistes ont invoqué leur « non responsabilité historique dans le sous-développement ».
4. Voir Tamas Szentes, *The political economy of underdevelopment*, 3e éd., Budapest, Akadémiai Klado, 1976.
5. Iraida Alechina, « The contribution of United Nations system to formulating development concepts », dans *Different theories and practices of development*, Paris, Presses de l'Unesco, 1982.
6. Dans la terminologie des pays capitalistes développés, les crises sont appelées « dépressions ». Celles-ci sont parfois à leur tour confondues avec les « récessions » (confusion qui a donné lieu à la célèbre boutade de H. Truman : « Ah, je comprends, la récession c'est ce qui affecte les autres et la dépression, ce qui m'affecte moi »). Mais, en général, on considère la récession comme une baisse peu importante ou passagère de l'activité économique. Dans un autre travail, nous avons proposé d'utiliser le terme de « crise » pour les creux cycliques de grande envergure et celui de « récession » pour les périodes de ralentissement économique moins durable et moins important. En ce sens, le terme de « récession » coïnciderait avec ce que quelques chercheurs soviétiques (Menshikov *et al*) nomment « crises intermédiaires ».
7. Le changement le plus remarquable survenu dans l'équilibre des forces entre les puissances capitalistes a été, bien sûr, la perte de l'hégémonie pratiquement absolue dont jouissaient les États-Unis d'Amérique à la fin de la seconde guerre mondiale, lors du relèvement et du développement de l'Europe occidentale et du Japon.
8. Alechina, *op. cit.*
9. Erwin Laszlo *et al*, *The objectives of the New International Economic Order*, UNITAR, Pergamon Press, 1978.
10. Pedro Henriquez, « Perspectives on the New International Economic Order », Tokyo, United Nations University. Article pour le congrès de l'Association internationale de science politique, Moscou, 1979,
11. Les pays socialistes ont également effectué de nombreuses études. Concernant l'aspect le plus institutionnel de ces études, on peut se référer à l'ouvrage intitulé *Restructuration des relations économiques internationales* (en russe), qui a été rédigé par un collectif d'auteurs, sous la direction de l'académicien O. T. Bogomolov.
12. Ce sont les États-Unis d'Amérique qui ont pris l'initiative du lancement de la Ire Décennie des Nations Unies pour le développement ; celle-ci s'est inspirée du projet manqué de l'Alliance pour le progrès, que le gouvernement de John F. Kennedy avait lancé pour répondre au défi que constituait la révolution cubaine.
13. Ce code ne représente rien de moins qu'une tentative de réglementation juridique du phénomène de l'impérialisme contemporain. Or un tel système normatif — dans l'hypothèse où il pourrait être institué, ce qui ne semble pas être le cas jusqu'à présent — ne constituerait aucunement une protection contre les pratiques nuisibles des monopoles multinationaux ; les pays en développement ne pourraient se doter d'une telle protection qu'en négociant au niveau international avec les puissances capitalistes. D'une manière générale, on peut affirmer que tout pays en développement disposant d'un gouvernement solidement établi, indépendant et attaché à la défense des intérêts nationaux, pourrait promulguer lui-même un tel code, s'il en avait besoin. C'est ce qu'a fait, par exemple, le gouvernement cubain, lorsqu'il a accepté récemment la possibilité d'accueillir des investissements privés étrangers. C'est également ce qu'ont fait, il y a quelques années, au niveau sous-régional, les pays du Pacte andin (décision 24).

14. Il faut reconnaître que ce problème est particulièrement complexe et délicat. Dans ce domaine, les pays en développement ont seulement soulevé quelques questions concernant l'organisation et les activités du Fonds monétaire international et de la Banque mondiale, même si, ici et là, quelques projets de création d'un système monétaire et financier du Tiers Monde ont également été proposés.
15. Les pays exportateurs de produits manufacturés.
16. E. Laszlo *et al, op. cit.*
17. *Id.*
18. *Id.*
19. Les arguments avancés en faveur de ce mécanisme sont, outre les études techniques déjà réalisées par la CNUCED, l'échec d'autres schémas, les expériences — certes très limitées, mais bien réelles — du Fonds monétaire international et surtout du système STABEX, de la Communauté économique européenne, et l'existence de certaines propositions concrètes de la Suède et de la République fédérale d'Allemagne. Les défenseurs de ce mécanisme invoquent en outre sa relative simplicité et son efficacité, tout au moins en comparaison de la complexité et des risques d'autres procédures.

Endogénéité des connaissances et structure de la recherche

Abdel Aziz Belal

Aborder les problèmes que soulève la recherche en sciences économiques, pour l'ensemble des pays faisant partie de ce qu'on appelle le Tiers Monde n'est pas une tâche aisée. Et d'abord à cause de la grande diversité des situations concrètes existant dans les différents pays, en liaison avec leur degré de dépendance vis-à-vis de l'extérieur, le niveau de transformation de leurs structures économiques internes (notamment le niveau d'industrialisation atteint), l'ancienneté plus ou moins grande de leur accession à leur souveraineté politique, le caractère des liens établis ou non entre les institutions universitaires et l'environnement socio-économique, etc.

Ainsi, pour situer cette diversité, on peut relever une assez nette différence, à l'heure actuelle, entre l'état auquel est parvenue la recherche socio-économique dans beaucoup de pays latino-américains, qui est loin d'être négligeable en termes quantitatifs et qualitatifs, et la grande pauvreté dans laquelle elle se débat dans bon nombre de pays arabes et africains.

A cette différence correspond certes une explication d'ordre historique, qui est l'ancienneté des indépendances latino-américaines et donc de l'implantation d'institutions universitaires nationales, mais elle est à chercher aussi dans une plus grande diversification des structures économiques latino-américaines, comparées à celles des pays arabes et africains, créant une « demande de la recherche » de la part d'instances publiques et privées, et des conditions relativement plus favorables à son développement.

La recherche économique, besoin vital du développement

Dans un monde où l'information a acquis une importance décisive au point de devenir un vecteur essentiel de la dynamique du capital dans les grands pays industrialisés qui la monopolisent de plus en plus, étant donné l'énormité de leurs moyens, l'information économique sous toutes ses formes est appelée à jouer un rôle de plus en plus marquant.

Cela est plus vrai encore s'agissant de sociétés dont la connaissance propre qu'elles ont d'elles-mêmes et sur elles-mêmes demeure très limitée... Le champ de la recherche économique et sociale appelée à satisfaire les besoins de la connaissance et de l'information est encore en grande partie en friche et commande la mise en œuvre de grands moyens ainsi que la mobilisation de véritables armées de chercheurs. Pour s'en tenir aux besoins du secteur public (planification, mise en œuvre de politiques économique, sociale et culturelle, évaluation de l'impact de ces politiques sur l'économie et la société, etc.), la demande potentielle qui devrait être satisfaite par la recherche socio-économique est énorme et requiert la définition d'une politique de la recherche repensée en fonction des données de l'expérience.

Si l'objectif historique des sociétés du Tiers Monde doit être la maîtrise de leur développement, entendu comme un processus cumulatif et continu de croissance des forces productives, englobant l'ensemble de l'économie et de la population, à la suite de mutations profondes permettant l'émergence de forces et de mécanismes internes d'accumulation et de progrès, la voie donnant accès à cette maîtrise passe nécessairement par une stratégie de la recherche en général, et de la recherche économique en particulier.

Des entraves et blocages de nature diverse

La concrétisation d'une telle vision se heurte à des entraves et blocages divers, que nous allons tenter de cerner de façon aussi précise que possible.

Dans l'environnement

Si, au niveau de la plupart des universitaires, l'acuité du problème de la recherche économique est généralement ressentie, il n'en est pas de même du côté des « décideurs » : pouvoirs publics, responsables d'offices et d'entreprises publiques, dirigeants d'entreprises privées, etc. Ces « décideurs », engagés dans les problèmes de la gestion quotidienne, n'éprouvent pas le besoin de se doter de « cellules de réflexion » à même de les aider à définir une politique à long terme, et utilisant des travaux de

recherche d'un certain niveau. Dans plusieurs cas, aux prises avec un problème d'une certaine importance, ils préféreront « commander » une étude auprès d'une société étrangère avec tous les inconvénients que cela comporte : faible connaissance des réalités locales, « non-engagement d'apparence techniciste », difficulté d'utilisation de l'étude dans la mesure où des nationaux n'y ont pas été associés dès le départ, coût financier élevé, etc. La logique de la dépendance se manifeste également dans un domaine où elle pourrait être battue en brèche à peu de frais. Le comble du paradoxe est atteint lorsque certaines de ces sociétés d'étude étrangères se contentent d'exploiter des sources et travaux déjà réalisés par des nationaux, et de les « resservir » sous une autre enveloppe aux commanditaires.

La grave sous-estimation de l'importance de la recherche économique par les « décideurs » ne se traduit pas seulement par un comportement d'indifférence de leur part à l'égard des impératifs du développement de la recherche nationale, mais elle aboutit très souvent dans la pratique à une attitude de méfiance et de rétention systématique de l'information économique et de la documentation. Une telle situation, poussée à l'extrême, risque d'aboutir à une véritable asphyxie de la recherche nationale, qui se verrait de plus en plus marginalisée parce que n'ayant pas de points d'appui sur le concret, sur les réalités et la pratique économiques et sociales. Non seulement la dépendance se perpétue dans ce domaine, mais aussi le contenu de l'enseignement supérieur, qui doit être une pépinière de chercheurs, ne peut s'enrichir et se renouveler par l'apport de la recherche, ce qui crée un grave cercle vicieux.

Dans de telles conditions, les flux de connaissances et de théories en provenance de l'extérieur fonctionnent à sens unique, de façon asymétrique, confortés par des maisons d'édition prestigieuses, sans que souvent le débat puisse s'engager autour de ces travaux, en vue d'en développer une appréciation critique.

Dans la formation des « candidats-chercheurs »

En plus des obstacles que nous avons tenté d'identifier plus haut, il y a également la responsabilité du contenu et des méthodes d'enseignement des sciences économiques. Très souvent, il s'agit d'un enseignement qui fait une large place au « cours dicté », présenté de façon dogmatique, dont la sanction principale est un examen périodique, basé en grande partie sur la mémorisation.

Les programmes et les manuels utilisés sont principalement branchés sur des théories et politiques s'inspirant des problèmes des pays industrialisés, plus spécialement des pays capitalistes industrialisés. Qu'il s'agisse de l'histoire économique ou de la pensée économique, de la théorie de la firme, de la répartition, de la monnaie, des problèmes de croissance ou de relations économiques internationales, l'éclairage

théorique principal et sa conceptualisation leur sont intimement liés. On constate ainsi un hiatus très grave entre la masse des connaissances répercutées sur les étudiants et le vécu économique et social de ces mêmes étudiants, dont la réflexion autonome risque d'être bloquée par une accumulation de connaissances livresques. Bien souvent, la relation entre ces connaissances et leur environnement économique, social et culturel n'est pas perçue.

Les programmes universitaires d'enseignement de l'économie, souvent copiés sans discernement sur ceux des universités occidentales, et basés sur les mêmes manuels, comportent parfois une partie relative à l'analyse des problèmes du « sous-développement » et du développement. L'organisation de cet enseignement, en liaison avec l'objectif de parvenir à une formation adéquate de cadres, et à l'enrichissement du potentiel de réflexion et de recherche du pays, soulève plusieurs questions.

Lorsqu'on examine les manuels et la littérature consacrés aux problèmes du « sous-développement », les thèmes les plus fréquents qu'on peut repérer sont : cercle vicieux de la pauvreté, absence d'entrepreneurs, rôle des innovations et du progrès technique, existence d'un chômage massif, déséquilibre entre épargne et investissement, etc.

Ces thèmes, débouchant sur des propositions de politiques économiques et sur l'élaboration de modèles de croissance, résultent le plus souvent d'une transposition d'instruments d'analyse empruntés à des théories qui, à l'origine, étaient étrangères aux problèmes du « sous-développement ».

Depuis A. Smith jusqu'à Schumpeter s'était élaborée une théorie du développement, mais cette théorie était en fait consacrée au seul développement d'un petit groupe de pays occidentaux en cours d'industrialisation.

A partir de la fin du XIXe siècle sont apparues des études visant spécialement les pays colonisés. Certains auteurs (à la suite notamment de Leroy-Beaulieu) se sont interrogés sur la rentabilité des possessions coloniales pour les métropoles, d'autres (après Hobson) ont analysé la colonisation, et plus généralement l'impérialisme, comme une tare du développement capitaliste. Dans les deux cas, il y avait une certaine description des économies dominées, mais le principal objet de l'analyse restait la situation des pays avancés (défense de la rationalité de la colonisation ou au contraire explication de la survie du capitalisme et mise en relief de ses effets néfastes). Ainsi, jusqu'à une époque récente, l'existence des pays « sous-développés » dans l'analyse économique n'était intégrée que par le biais des relations qu'entretenaient avec eux les pays développés.

A l'issue de la seconde guerre mondiale et en liaison avec l'émancipation des peuples du Tiers Monde, les études consacrées au « sous-développement » vont se multiplier. Les premières, partant d'une dénonciation de la misère et de la faim, mettent l'accent sur le manque de

capitaux, l'absence d'esprit d'entreprise, la non-réalisation du plein-emploi ; par la suite, l'axe se déplace vers une certaine description des phénomènes concrets et la reconnaissance du caractère spécifique de la situation de « sous-développement » ; enfin, à partir des années 60, divers auteurs, partant du bilan de quelques expériences locales, ont tenté d'élaborer des politiques de développement qui seraient spécifiques des pays « sous-développés ».

Le rappel de ces tendances générales décelables dans l'évolution de la littérature consacrée au « sous-développement » était nécessaire pour mettre en relief un problème fondamental dans le domaine qui nous préoccupe : celui d'un décalage historique considérable entre théories générales et connaissances concrètes.

Certains économistes considèrent que la théorie économique existante peut rendre compte de façon valable et satisfaisante du phénomène du « sous-développement ». L'analyse de celui-ci est intégrée dans les théories existantes, et les économistes des pays développés proposent le transfert de leurs expériences et de leurs techniques de développement dans les pays en développement, en s'efforçant de démontrer que l'appareil théorique qu'ils utilisent reste valable (moyennant parfois certaines adaptations). D'autres auteurs, prônant le rejet de la « théorie économique traditionnelle », ont critiqué cette attitude et considèrent que seule une théorie nouvelle, fondée « sur une recherche de science sociale empirique, étendue et approfondie », peut expliquer l'originalité du phénomène[1].

Dans l'immense documentation aujourd'hui disponible sur les problèmes du sous-développement, les considérations purement théoriques ne sont pas très fréquentes, et beaucoup d'auteurs se sont attachés plutôt à la description des phénomènes et à la définition des politiques.

L'objet et la méthode d'analyse sont souvent très mal cernés. La démarche critériologique fréquemment adoptée souffre de nombreuses faiblesses dans sa tentative de représenter un phénomène réel complexe, dont les éléments (économiques et non économiques, sociologiques, culturels et politiques) sont profondément imbriqués, par un nombre limité de caractères isolés.

La simple juxtaposition de données baptisées « critères » n'est pas satisfaisante, d'autant plus que ces critères s'appliquent à des objets très différents[2] : mesure du niveau de vie matériel et du genre de vie (type de consommation, logement, etc.) ; mesure de quantités globales ou leur valeur moyenne par habitant (revenu, capital, épargne, investissement) ; mesure de certains phénomènes structurels (population employée dans l'agriculture, « chômage déguisé », structure des exportations et des importations) ; représentation approximative d'un phénomène qualitatif par des indices quantitatifs imparfaits (le degré de mécanisation par la consommation d'énergie mécanique, l'importance et le degré d'organisation du marché par le volume du commerce par habitant).

Ce qui est présenté comme « caractéristiques » du sous-développement par différents auteurs ne constitue très souvent que la réunion sous ce vocable de trois espèces différentes : des données statistiques, des observations générales et des conclusions d'analyse[3].

Les données statistiques utilisées comme base de la critériologie (revenu, épargne, capital, commerce, consommation, taux d'analphabétisme, rendements agricoles, etc.) non seulement sont souvent contestables quant à leur exactitude[4], mais, présentées sous formes de moyennes nationales, elles risquent de masquer davantage les réalités, notamment l'hétérogénéité des modes et des rapports de production, la profondeur du fossé entre les classes sociales, les formes d'extraversion et de dépendance de l'économie, etc.

Les jugements de valeur portés à partir de critères passés sous silence se présentent sous forme d'« observations générales », dont la signification est bien imprécise : pauvreté, faiblesse, arriération, etc.

Certaines conclusions se présentent également comme un troisième type de critères, par exemple le « chômage déguisé dans l'agriculture », mais ce critère suppose une définition nouvelle du chômage déguisé, différente de celle des pays capitalistes industrialisés, définition qui est tributaire d'une analyse approfondie des modes et rapports de production prévalant dans l'agriculture, de leur évolution historique, du fonctionnement du secteur « tertiaire », etc.

De même, présenter l'« utilisation irrationnelle du capital » comme un critère valable n'est possible qu'à partir d'une analyse théorique des formes d'articulation du capital international et du capital local, et d'une vision théorique de l'orientation optimale des investissements en économie sous-développée.

La méthode empirique, présentée comme une garantie d'objectivité, se résout en une liste de critères établis par des économistes originaires des pays occidentaux développés, qui leur ont donné la forme d'un catalogue des principales différences observées par rapport à leurs pays d'origine[5].

Mais, d'une part, la juxtaposition de critères ne permet pas d'analyser les liens de causalité, d'interférence et d'interdépendance qui les unissent, et, d'autre part, le choix des critères suppose chez l'auteur une certaine conception du sous-développement, un ensemble d'hypothèses préalables, souvent implicites[6].

Ce type d'approches a été critiqué par divers auteurs qui ont cherché à élaborer une formulation théorique des causes du sous-développement dans un cadre historique et structurel permettant d'en cerner les mécanismes fondamentaux, notamment l'échange inégal et la dépendance, qui aideraient à définir les vecteurs principaux de stratégies de développement efficaces[7].

L'apport de ces auteurs à une meilleure connaissance et conceptualisation du « sous-développement » est indéniable, et il a marqué

toute une génération d'économistes. Toutefois, certaines de leurs formulations ou hypothèses générales demandent à être vérifiées, la dimension sociale et historique n'est pas toujours correctement intégrée dans l'analyse, les stratégies de développement proposées ou suggérées restent trop vagues et non opérationnelles.

Si l'on s'achemine vers une analyse théorique et une conceptualisation capables de rendre compte de l'extrême complexité du phénomène de « sous-développement » et des problèmes de développement, il faut reconnaître que, d'un point de vue scientifique, nous n'en sommes encore qu'aux débuts de cette analyse fondamentale, alors que, d'un point de vue politique, ces problèmes se projettent de plus en plus sur la scène historique contemporaine.

Cet état et ces contradictions dans le procès d'analyse et de connaissance des sociétés du Tiers Monde se reflètent évidemment sur le profil de formation de nos étudiants et chercheurs. Ils conditionnent leurs propres capacités d'analyse et de progression intellectuelle et ils conduisent surtout à une réflexion critique permettant d'entrevoir et d'agir sur les axes de déblocage, en vue de mieux définir la perspective méthodologique et théorique de la recherche.

L'absence d'enseignement de l'histoire sociale et culturelle

Dans les programmes actuels et les manuels couramment utilisés, la liaison entre l'enseignement des sciences économiques et l'histoire sociale et culturelle de nos sociétés est très souvent absente, ou bien elle fait seulement une apparition quelquefois timide dans un cours d'histoire des faits économiques, ou dans un autre consacré à la genèse et la formation du « sous-développement ».

On ne soulignera jamais assez l'importance de l'enseignement et de la recherche dans le domaine de l'histoire économique, sociale et culturelle des pays du Tiers Monde, où existe jusqu'à maintenant un « trou immense » qui ne peut être comblé que par un travail considérable mettant en œuvre l'apport d'historiens, de sociologues, d'économistes, etc.

Il s'agit de reconstituer par l'analyse socio-historique les structures et les institutions socio-économiques de leur passé, d'étudier le procès de leur destructuration-transformation jusqu'au stade actuel, d'identifier les séquelles des modes de production antérieurs dans les structures actuelles, et leurs imbrications avec les nouvelles formes de production, sans perdre de vue les relations entre « base économique » et « superstructure » de la société, notamment le contenu et l'évolution des valeurs éthiques et culturelles.

Déséquilibre dans l'orientation de la recherche

Un déséquilibre flagrant apparaît dans l'orientation de la recherche et des connaissances produites (chiffrées ou non) concernant les économies du Tiers Monde : la polarisation sur le secteur dit moderne.

Cette polarisation n'est pas due seulement au fait que ce secteur apparaît comme « commandant » le développement de toute l'économie, à cause de la structure même de la dépendance, mais elle relève d'autres causes, notamment la faible « sensibilisation historico-économique » des chercheurs. Tout ce qui relève des séquelles des modes de production antérieurs et de leur fonction actuelle dans la formation sociale est scientifiquement mal perçu et comme marginalisé par la pensée économique, même s'il ne l'est pas dans la réalité économique[8].

De ce fait le secteur pseudotraditionnel est très peu connu et analysé, seules les « résistances » qu'il offre à la « modernisation » sont quelquefois répétées en termes généraux et technicistes, ce qui ne permet pas d'avancer beaucoup non seulement dans l'identification des véritables freins[9], mais aussi dans l'élaboration et la formulation de pratiques adéquates permettant de dépasser ces contradictions. L'économie de la petite production marchande artisanale, des secteurs agricoles non capitalistes, des relations entre villes et campagnes, entre secteur moderne et secteur pseudotraditionnel, les structures sociales et formes de production et d'intégration des secteurs non capitalistes ou semi-capitalistes, l'économie des bidonvilles, etc., ne bénéficient pas d'un attrait particulier de la part des chercheurs nationaux, bien que souvent la majorité de la population y soit regroupée.

Certes les recherches portant sur ce qu'on nomme le secteur moderne sont apparemment plus faciles ; il y a toujours un minimum de documentation disponible et de statistiques plus ou moins aisément exploitables. La recherche concernant des thèmes tendant à une meilleure connaissance des réalités et des problèmes du secteur dit moderne (croissance des produits, formes de la dépendance par le commerce extérieur, la technologie, les investissements, effets des investissements, formes et problèmes de l'industrialisation, etc.) avance quelque peu, bien qu'elle puisse achopper sur des blocages déjà signalés, et sur des difficultés tenant à la conception des techniques quantitatives de connaissance économique, actuellement utilisées dans beaucoup de pays.

Les lacunes des techniques quantitatives

A cause de leur caractère trop global, les techniques actuelles de comptabilité nationale ne permettent pas de cerner facilement des aspects importants de la réalité économique : il en est ainsi par exemple de l'important problème de la répartition des revenus ; par ailleurs, dans les pays où le secteur public joue un rôle important et parfois décisif par ses dépenses,

ses investissements, ses entreprises, la population active qu'il emploie, etc., son impact réel et précis sur les diverses branches et activités ne peut être cerné avec suffisamment de précision.

Le développement de la recherche sur l'économie des secteurs pseudotraditionnels se heurte à des difficultés objectives : les informations chiffrées ne sont pas très fréquentes, et, pour pouvoir les obtenir, il faut souvent procéder à des enquêtes ; celles-ci ne sont pas faciles à réaliser dans des milieux sociaux peu préparés, de par leur mentalité, à comprendre l'utilité de répondre à des questions d'ordre socio-économique, et qui opposent spontanément une attitude de méfiance à ce genre d'investigation. Mais aussi, la progression de ce type de recherche — absolument indispensable si l'on veut avancer dans la connaissance économique — est entravée par le problème de la communication entre chercheurs et populations ; en d'autres termes, le profil de la formation des étudiants et chercheurs, auquel nous avons fait allusion plus haut, ne les prépare pas à des formes de communication avec les populations des secteurs pseudotraditionnels, dont ils ne comprennent pas les mentalités, la psychologie sociale, la vision du monde, et qui utilisent un langage propre, bien différent de celui des universitaires.

L'apprentissage des techniques de l'enquête doit intégrer une initiation à la psychologie sociale des milieux enquêtés, et une « médiation » entre le langage des universitaires et celui des milieux populaires.

Réagir contre l'étroite spécialisation

L'étroite spécialisation instituée dans l'enseignement économique est à remettre en cause dans le profil de formation des étudiants à tous les niveaux. En d'autres termes, il faut réintégrer l'analyse des réalités socio-économiques dans l'ensemble de la totalité sociale, en s'attachant à dégager les interférences entre facteurs économiques et non économiques[10].

Le fil conducteur principal à l'élaboration des programmes d'enseignement des sciences économiques doit prendre en considération le fait central que toute formation sociale « sous-développée » constitue une totalité en mouvement, au sein de laquelle se tissent ou se défont des séries de relations dialectiques entre la « base économique » de la société et sa « superstructure ». Le problème global du développement étant essentiellement un problème de changement social, il est important de comprendre ces relations, leur entrelacement, leur rôle dans le maintien du « sous-développement » ou au contraire dans la création des moyens capables de l'éliminer. Ce qui implique le recours à des méthodes d'approche et d'analyse globalisantes, c'est-à-dire à la fois socio-économiques, socioculturelles, sociopolitiques, psychosociologiques, etc.

Non seulement une large place doit être accordée à l'étude de l'histoire économique et sociale de ces pays, à une initiation aux disciplines de la sociologie et leur application aux sociétés en question, mais un effort particulier doit être poursuivi dans deux directions (qui définissent également des axes de recherche) :

L'éthique économique des religions dominantes. Ainsi, par exemple, dans les pays arabo-musulmans, il ne saurait être permis aux économistes travaillant sur ces pays d'ignorer l'éthique économique de l'Islam, qui, malgré la pénétration capitaliste, reste encore présente d'une certaine façon, au moins dans les secteurs pseudotraditionnels. La proposition acquiert une acuité particulière à un moment où des projets de société, dans certains pays musulmans, prétendent se réclamer de l'éthique économique de l'Islam.

L'histoire des techniques et du développement de la pensée technologique dans les pays du Tiers Monde. Il y a là un vaste champ de recherche, encore très peu abordé[11], qui permettrait de prendre une plus juste mesure des voies et moyens du dépassement de la dépendance technologique actuelle dont souffrent ces pays.

Intégrer l'apport des penseurs du passé

La présentation de l'histoire de la naissance et du développement mondial de la pensée économique et sociale doit également être revue et corrigée, en vue d'y intégrer l'apport propre et original de penseurs originaires de ces pays.

Il est hautement significatif que tous les manuels d'histoire de la pensée économique publiés en Occident ignorent systématiquement l'apport souvent génial de certains de ces penseurs. Il en est ainsi, par exemple de celui d'Ibn Khaldoun[12], grand penseur arabe et maghrébin du XIVe siècle, considéré actuellement par de nombreux historiens comme un précurseur de génie des sciences sociales modernes.

L'intérêt d'intégrer l'apport de penseurs comme Ibn Khaldoun dans les enseignements de sciences sociales, dans les pays de civilisation arabe, est double : d'un côté, cela permet de réagir contre certaines formes d'aliénation culturelle, malheureusement trop répandues dans les milieux intellectuels et universitaires de ces pays, et, de l'autre, de stimuler une réflexion et une recherche créatrices et autonomes sur leur propre histoire économique, sociale et culturelle, en partant des acquis produits par leur civilisation, combinés à une relecture critique de l'histoire façonnée par la civilisation occidentale.

Historiciser l'enseignement des théories économiques

La nécessité de relativiser et d'historiciser l'enseignement des théories économiques apparaît de plus en plus comme une précaution importante.

Ce qui implique la démonstration des liaisons qui unissent ces théories à l'environnement social, idéologico-culturel et économique qui les a vu naître, et le développement d'une approche critique qui permette de distinguer entre les acquis éventuels qu'elles contiennent et les insuffisances et limites qu'elles comportent. Beaucoup plus que l'enseignement des théories proprement dites[13], il s'agirait de parvenir à la mise à nu des fondements méthodologiques des démarches d'analyse présentées, qui permettent de tester leur capacité de rendre compte des réalités économiques et sociales complexes des pays du Tiers Monde et de fournir des éléments théoriques d'appui à l'élaboration de stratégies opérationnelles de développement.

La nécessaire réévaluation des politiques de développement

La crise des politiques de développement appliquées dans la plupart de ces pays depuis vingt à trente ans mériterait une analyse particulière, qui ne saurait être conduite seulement en termes économiques, telle que, par exemple, la démarche qui tente d'établir une liaison mécanique entre les taux de croissance du produit global et l'investissement pensé en termes financiers ou physiques. L'aggravation indéniable de la situation économique et sociale dans beaucoup de pays d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine — du fait notamment des retombées que provoque sur eux la crise actuelle du capitalisme — rend de plus en plus difficile la poursuite des schémas et politiques de croissance qu'ils ont engagés depuis une vingtaine d'années, et qui les conduisent à une certaine forme d'impasse. D'où l'exigence d'une réévaluation de ces politiques, à travers leurs résultats et leurs implications économiques, sociales, politiques et culturelles.

Il y a là, en puissance, un vaste programme de recherches, susceptible de mobiliser les capacités et les ambitions de nombreux intellectuels et chercheurs de ces pays, qui seraient appelés à disséquer les expériences de développement entamées jusqu'ici dans divers pays, et d'en analyser minutieusement les effets économiques, sociaux et culturels. Un tel travail devrait être sous-tendu par la volonté de mettre en relief les capacités internes de développement et les conditions générales à remplir qui faciliteraient leur émergence et leur affirmation.

Cette investigation permettrait de faire apparaître les principales failles des stratégies actuelles, notamment au niveau des relations entre

les politiques de santé, d'éducation et de formation, et le système productif, des facteurs de « dynamisation » des populations des secteurs pseudo-traditionnels, des voies et moyens de dépassement de la dépendance technologique, des canaux susceptibles d'encourager le sens de l'initiative au lieu et place de l'inhibition, des liens entre productivité du travail, motivation des producteurs et environnement social, etc.

Mais tout cela demeure conditionné par une prise de conscience de la part des acteurs actuels et potentiels de cette recherche socio-économique, ce qui renvoie encore une fois au profil de leur formation, à la conception des programmes universitaires d'enseignement et de recherche.

Les précautions relatives à l'outil mathématique et statistique

Nous avons précédemment fourni un certain nombre d'éléments qui nous paraissent essentiels dans la révision du profil des étudiants-chercheurs. Il s'agit maintenant d'attirer l'attention sur l'usage de l'outil mathématique et statistique dans le domaine qui nous préoccupe. L'utilité de cet outil dans les sciences économiques est incontestable et peut enrichir la connaissance, mais à condition que son usage soit entouré de précautions concernant les degrés d'exactitude possibles, les dangers des extrapolations abusives de tendances, les limites des modèles macro-économiques intégrant uniquement des variables quantitatives, l'immunisation à l'encontre de la « mécanique des quantités globales », etc.

La formation statistique des chercheurs peut être utilement renforcée par l'apprentissage de l'utilisation de la statistique multidimensionnelle et la prise de conscience de l'importance des indicateurs socio-économiques.

La statistique multidimensionnelle a pris de l'importance durant les dernières années, tant dans les sciences exactes que dans les sciences humaines. Elle permet de synthétiser l'information contenue dans des tableaux volumineux de données. Le point commun des méthodes relevant de l'analyse des données (analyse de correspondances, classification automatique, analyse en composantes principales) est l'absence de toute hypothèse à priori dans leur démarche. D'un autre côté, les éléments sur lesquels porte l'analyse sont saisis au niveau de tous les descripteurs qui les caractérisent, aucun descripteur n'étant privilégié au détriment d'un autre.

A côté d'aspects positifs, la comptabilité nationale comporte un défaut grave qui est celui d'agréger les informations, ce qui diminue leur potentiel : elle ne permet pas de faire ressortir la diversité qui existe entre les branches et les secteurs, les régions, les catégories sociales. L'orientation trop économique des informations fournies produit la description

d'une situation souvent différente des conditions sociales réelles. Ainsi une forte croissance économique annuelle, en termes de produit, peut s'accompagner d'une aggravation dans le niveau de vie d'une partie de la population, ce qui n'apparaîtra pas dans les résultats annuels.

Les indicateurs socio-économiques doivent permettre de réagir contre une telle orientation. Leur étude en est encore à ses débuts, malgré les travaux entrepris dans un certain nombre de pays, ainsi que par l'Organisation des Nations Unies, l'Unesco, le BIT, l'OMS et d'autres institutions internationales. Ils permettent d'acquérir une vision plus humaine et plus dynamique du développement, en éclairant des domaines tels que la santé, l'habitat et l'urbanisme, la répartition et les niveaux de vie, le degré d'adaptation au changement, la femme et le développement, le niveau de participation populaire, etc. La planification du développement économique et social pourra prendre un autre sens si elle arrive à intégrer une batterie suffisamment significative d'indicateurs socio-économiques[14].

L'initiation à la recherche devrait commencer à se faire au niveau du 2e cycle. Elle pourrait prendre diverses formes permettant de réagir contre une conception figée et dogmatique de l'enseignement.

Un simple changement des programmes dans le sens que nous avons indiqué plus haut ne suffirait pas, s'il n'était accompagné d'une refonte profonde des méthodes pédagogiques tendant à stimuler la réflexion personnelle de l'étudiant. Par exemple, à ce niveau, le profil de la formation des étudiants devrait comporter obligatoirement la pratique de petites enquêtes, préparées et réalisées en groupe, destinées à les tremper dans leur environnement socio-économique, et les entraînant à tester la validité des connaissances acquises.

Pour un financement autonome de la recherche

Mais les handicaps que nous avons énumérés et qui entravent le développement de la recherche socio-économique dans cette partie du monde ne sont malheureusement pas les seuls.

On ne peut faire abstraction du poids écrasant des sociétés d'études étrangères qui accaparent souvent l'essentiel des commandes passées par l'administration et les entreprises publiques. Ce poids n'est pas dû seulement au fait que ces sociétés d'études seraient mieux outillées que des universitaires nationaux pour mener à bien ces recherches — ce qui reste à prouver dans beaucoup de cas — mais aussi au peu de confiance que manifestent souvent les pouvoirs locaux envers les chercheurs nationaux, pour des raisons essentiellement politiques.

Tout cela entraîne comme conséquence le fait qu'un financement autonome de la recherche universitaire ne peut naître et se développer.

Il en découle que la publication de travaux de recherche universitaire de qualité ne peut souvent se faire faute de moyens.

Pour surmonter ce handicap, une solution possible pourrait être l'encouragement de centres de recherche autonomes, regroupant des universitaires et non-universitaires, capables de conclure des contrats leur permettant d'acquérir des moyens financiers, afin de pouvoir lancer leurs propres programmes de recherches et leurs propres publications.

Ces centres autonomes contribueraient à alimenter les universités, dont les programmes et les méthodes pourraient ainsi être rénovés par un apport neuf et enrichissant, qui représenterait pour elles un sang nouveau dont le besoin n'est contesté par personne.

La confrontation et l'échange entre chercheurs du Tiers Monde

On ne saurait sous-estimer non plus l'effet négatif de l'ignorance dans laquelle se trouvent les chercheurs appartenant aux différents pays du Tiers Monde concernant les travaux et les conclusions auxquels ils parviennent dans différents domaines. L'information sur ces questions circule très peu entre eux, et encore moins la confrontation et l'échange d'idées et d'opinions ; pourtant l'organisation de cette information et de cette confrontation, par exemple à travers des centres relais, ne manquerait pas de stimuler le développement et la rigueur de cette recherche, qui prendrait véritablement sa dimension collective.

La mise sur pied de tels centres relais pourrait être grandement facilitée par l'aide de certaines organisations internationales comme l'Unesco.

Notes

1. En particulier Gunnar Myrdal dans *Théorie économique et pays sous-développés*, p. 117-123 et 185-190, Paris, Presses universitaires de France, 1968.
2. J. Freyssinet, *Le concept de sous-développement*, p. 15-18, Paris/La Haye, Mouton, 1966.
3. Benjamin Higgins, *Economic development*, p.13 et suiv., éd. rév., New York, N.Y, W. W. Norton Inc., 1968.
4. Gunnar Myrdal, dans *Procès de la croissance à contre-courant*, affirme son scepticisme quant à l'exactitude de nombreuses statistiques de pays sous-développés (Paris, Presses universitaires de France, 1978, traduit de l'américain).
5. Le caractère relatif de ces critères est marqué par le vocabulaire employé : « fort », « faible », « insuffisant », « défectueux », « inadapté », etc. Ces adjectifs soulignent non pas les caractères essentiels des espaces sous-développés, mais ce qui les différencie le plus visiblement des espaces développés.
6. « Bien entendu, le fait qu'un auteur considère ou non quelque chose comme une caractéristique, dépendra en partie de sa conception du problème des zones

arriérées. » H. Leibenstein, *Economic backwardness and economic growth*, p. 39, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1964.

7. Dans cette lignée, on peut situer notamment les travaux de Samir Amin (« L'accumulation à l'échelle mondiale, critique de la théorie du sous-développement », *Anthropos*, 2e éd., Paris, IFAN, Dakar, 1977), d'A. Emmanuel (*L'échange inégal*, Paris, Maspéro, 1966), d'A. G. Franck (*Capitalisme et sous-développement en Amérique latine*, Paris, Maspéro, 1964).
8. Il y a, bien sûr, les formes de « marginalisation » (et surtout d'exploitation indirecte de la force de travail) des secteurs pseudotraditionnels par le secteur moderne capitaliste, mais leur « marginalisation intellectuelle » chez beaucoup d'économistes dépasse de loin ce qui existe dans la réalité.
9. Qui sont moins techniques que sociaux (nature des structures sociales et des rapports de production, moyens de transformation disponibles) et culturels (analphabétisme, perception aliénante de la culture occidentale, etc.).
10. Voir A. Belal, *Développement et facteurs non économiques*, Rabat, Éditions Smer, 1980.
11. Si l'on excepte le monumental travail du savant anglais G. Needam sur l'histoire des techniques dans la Chine ancienne.
12. Ibn Khaldoun (1332-1406). Né à Tunis, il passa la plus grande partie de sa vie au Maghreb. Auteur d'ouvrages sur l'histoire de l'Afrique du Nord, et surtout de la *Mouqaddima* ou « Prolégomènes », œuvre monumentale dans laquelle il s'affirma comme le précurseur des sciences sociales modernes (histoire, sociologie, économie polique, etc.). En langue française, on peut consulter la traduction de la *Mouqaddima* par V. Monteil (Paris, Presses universitaires de France, 1953). Voir également G. Bousquet, *Les textes économiques et sociologiques de la Mouqaddima*, Éditions Rivière, 1960. Sur les aspects économiques de la pensée khaldounienne, voir A. Belal, « La pensée économique d'Ibn Khaldoun », *Bulletin économique et social du Maroc*, Rabat n° 108, 1977.
13. Dont souvent un des défauts majeurs est constitué par une vision euro-centriste ou occidento-centriste du mouvement socio-historique.
14. Voir A. Cherkaoui, *Indicateurs socio-économiques du Maroc*, Casablanca, 1980.

Le problème du transfert des connaissances entre pays de systèmes différents : le cas de la Chine

Jean Pavlevski

Le temps est venu de s'interroger sur le transfert des connaissances entre l'Occident et la Chine, ce qui coïncide à la fois avec un intérêt croissant de l'Occident pour tout ce qui se passe en Chine et avec l'ouverture de ce pays sur le monde extérieur. Mais la décision de part et d'autre de se rencontrer dans une coopération mutuelle date probablement de 1968.

Dans ce processus, la Chine indiqua très clairement, dès 1976, que les échanges scientifiques et techniques avec les pays industrialisés étaient d'une très grande importance pour sa modernisation. Plus précisément, outre la modernisation de son agriculture, de son industrie et de sa défense nationale, la science et la technologie doivent lui permettre d'accéder au rang du monde le plus développé avec un PNB de 1 000 dollars par habitant avant l'an 2000. Notons seulement que ces quatre modernisations trouvent leur origine dans les propositions de Zhou En Lai, formulées en 1964 déjà, puis renouvelées en 1975 pour être enfin adoptées, en 1978, par les nouveaux dirigeants.

L'une des conditions pour la modernisation de la Chine est donc le développement des connaissances scientifiques, à la fois par un effort national et par un transfert de connaissances étrangères, l'objectif étant un rétrécissement de l'écart scientifique et technologique qui sépare aujourd'hui la Chine des pays les plus industrialisés du monde.

Le recours aux connaissances étrangères ne peut s'effectuer toutefois que dans le cadre des spécificités inhérentes à la Chine : une vieille civilisation au passé autrefois brillant, des ambitions qui vont de pair avec les talents de sa population, une autonomie quasi complète à l'égard de l'étranger qu'elle tire de son étendue géographique, de ses richesses naturelles et de sa main-d'œuvre abondante.

Ces spécificités doivent être constamment présentes à l'esprit si l'on veut comprendre la politique chinoise de transfert de connaissances étrangères vers ses centres de recherche, de décision ou d'application

dans ses entreprises. Il en sera de même des changements intervenant dans cette politique avec le temps.

C'est ainsi seulement que nous pourrons suivre, avec suffisamment de précisions, les trois politiques de transfert des connaissances économiques étrangères qui ont été mises en application par la République populaire de Chine, depuis sa fondation en 1949. L'une de ces politiques consiste à considérer que le socialisme ne pourrait être construit en Chine qu'en recourant à la connaissance et à l'expérience de l'Union soviétique. Un autre courant considère que la Chine peut se passer, tout au moins pour un certain temps, de la science économique étrangère. Ce courant privilégie l'autosuffisance scientifique à l'exception des secteurs stratégiques liés à la défense nationale. Un dernier courant estime que la Chine doit se moderniser aussi rapidement que possible. Pour ce faire, elle doit accéder aux connaissances et aux techniques les plus avancées d'où qu'elles procèdent.

Trois conceptions différentes à l'égard de la connaissance et de la technologie occidentales que nous analyserons successivement sans oublier toutefois qu'elles sont simultanément appliquées selon un ordre de préférence correspondant aux choix politiques du moment.

Rejet de la connaissance économique

Les circonstances économiques et surtout politiques dans lesquelles a été fondée la République populaire de Chine expliquent, dans une large mesure, le rejet de la connaissance économique occidentale et l'alignement sur l'expérience de l'Union soviétique. Ce dernier pays fournira, comme on le sait, à la Chine, jusqu'en 1959, des dizaines de milliers de spécialistes dans tous les domaines. Il lui apportera également ses techniques de planification, ses mécanismes d'approvisionnement et de répartition des ressources, de la main-d'œuvre et des revenus, la collectivisation de l'agriculture et la socialisation des autres activités étant plutôt l'œuvre des Chinois eux-mêmes.

Dans le cadre de cette planification intégrale et impérative, décidée sous l'influence soviétique, en fonction des préférences politiques sans toujours tenir compte des impératifs strictement économiques, il n'y a pas de place pour l'économie politique occidentale. Le marxisme-léninisme suffit pour organiser la répartition de la pénurie et l'affectation des ressources rares en faveur de l'industrie lourde et au détriment de l'agriculture et des autres activités économiques.

Le recours à l'analyse économique non marxiste est plutôt indispensable dans une économie diversifiée qui s'oriente volontairement vers la société de consommation de masse.

Pendant toute la période de présence soviétique en Chine, le seul enseignement admis dans les universités sera évidemment celui de la théorie marxiste-léniniste. Des efforts considérables seront consacrés en faveur de la traduction, de la publication et de la diffusion de la littérature marxiste. C'est ainsi que les œuvres complètes des fondateurs du marxisme-léninisme et du stalinisme paraîtront en chinois, mais aussi dans une multitude de langues étrangères. Elles seront même imprimées dans leur langue d'origine sans tenir compte de leur libre circulation dans tous les pays industrialisés.

En même temps, l'importation d'ouvrages et de revues scientifiques occidentaux non marxistes sera limitée et étroitement surveillée par les responsables de la censure et de la propagande. L'accès à ces publications, confinées dans quelques bibliothèques seulement, sera étroitement contrôlé.

En revanche, les publications d'origine soviétique, en russe et souvent en chinois, rempliront les rayons des bibliothèques sans souci des besoins réels des chercheurs chinois.

Est-il nécessaire d'ajouter que, pendant ces années de rejet de la connaissance économique occidentale, les échanges scientifiques et culturels seront plutôt unidimensionnels : en provenance et en direction de l'Union soviétique.

En dépit de cela, la Chine formera un nombre considérable d'économistes jusqu'à la Révolution culturelle, ce qui lui permettra de mieux traverser la seconde phase (1966-1976) qui se concrétisera par un rejet pur et simple de la connaissance économique quelle qu'en soit l'origine.

Construction du socialisme sans science économique

La Révolution culturelle avait été conçue par le président Mao Zedong pour contrecarrer la fatale tendance des pays socialistes à la bureaucratisation et à l'immobilisme, en imposant d'en haut une révolution permanente aux fins d'éduquer son peuple. Très rapidement, la Bande des Quatre en prendra la direction en écartant, dans une large mesure, son inspirateur pour imposer à la majorité des Chinois des épreuves intellectuelles et physiques difficilement imaginables. Cette période a été sanglante et obscurantiste en Chine, contrairement à la présentation idyllique qui en a été faite en Occident par certains économistes.

L'orientation principale de ce courant de pensée est la transformation sociale et idéologique de la Chine en une société égalitaire aussi bien sur le plan du niveau et des conditions de vie que sur le plan culturel et intellectuel. Elle a coïncidé avec la rupture sino-soviétique, qui a privé la Chine de tout apport extérieur de connaissances et de technologies avancées.

En conséquence, la Chine a été contrainte de recourir à l'autosuffisance dans l'industrie mais aussi dans les secteurs travaillant pour la défense nationale. Cette dernière sera néanmoins préservée des troubles de la Révolution culturelle et ses réalisations seront loin d'être négligeables dans l'électronique, les ordinateurs, les fusées, les armes nucléaires ou les satellites.

Il n'en sera pas de même dans les secteurs de la connaissance, en général, et de la science économique, en particulier. Rappelons quelques réalisations des plus sinistres de la Bande des Quatre dans ces domaines.

En premier lieu, la Bande des Quatre a obtenu, en 1967, au plus fort de la Révolution culturelle, la fermeture de la plupart des universités et des centres de recherche, sans réduire pourtant l'effort en faveur de la R & D en deçà de 1 % du PNB. A titre d'exemple, notons seulement que le nombre d'étudiants en ingénierie et en sciences naturelles est passé de 73 100 en 1966, à 5 000 en 1967, soit 26 % de moins qu'en 1949. Le record de 1966 ne sera retrouvé qu'en 1973 après avoir oscillé entre 10 000 en 1968, 15 000 en 1969 et 1970, et 35 000 en 1971 et 1972.

En même temps, plus de cent millions de Chinois furent renvoyés des villes vers la campagne ou déplacés d'une région à l'autre. Les intellectuels de tous niveaux furent mis les premiers à la disposition des coopératives agricoles. Ils restèrent de deux à quatre ans, en moyenne, en conservant leur rémunération d'origine, mais vivant et travaillant de la même manière que les paysans, sans pouvoir s'instruire ou se cultiver.

La critique contre les intellectuels a été très dure, notamment parce que l'on considérait, à l'époque, la connaissance comme propriété privée assurant à son détenteur des avantages injustifiés dans une société socialiste. Les carrières de la connaissance étaient également critiquées, ce qui décourageait évidemment la propension à l'instruction. Et il n'était pas rare que les individus qui acquéraient de nouvelles connaissances soient considérés comme des ennemis du socialisme et traités comme tels.

En second lieu, les ouvrages scientifiques, d'érudition et de formation disparurent pratiquement des catalogues des éditeurs. A leur place, le peuple chinois était invité à lire individuellement et de préférence collectivement les œuvres de Marx, Engels, Lénine, sans oublier Staline. La pensée du président Mao Zedong et de certains gauchistes chinois tenait une place particulière dans la lutte contre l'intellectualisme.

Les éditeurs furent obligés d'imprimer les œuvres des auteurs précités à des milliers et parfois à des millions d'exemplaires. Non seulement les tirages dépassaient et de loin les besoins les plus optimistes en littérature marxiste, mais de plus cette politique éditoriale ne laissait pas suffisamment de papier, d'encre ou de capacité d'impression pour publier les ouvrages les plus indispensables pour ce qui restait de l'enseignement primaire, secondaire ou universitaire.

Les stocks de cette littérature, qui d'ailleurs, à quelques exceptions près, n'a jamais intéressé grand monde, sont tels que les éditeurs et les imprimeurs ne savent plus qu'en faire. Évidemment, l'application du principe de la gestion rationnelle exigerait leur recyclage en pâte à papier !

En dernier lieu, on abaissa encore le niveau de la gestion des entreprises et des coopératives agricoles par la pratique « de l'égalitarisme et du transfert arbitraire », par l'interdiction de la production individuelle et surtout par la désorganisation de la vie économique, politique, sociale et familiale.

Dans une telle situation, il n'y eut pas de place pour l'enseignement de la science économique ou de la gestion. Heureusement, la Chine avait formé un excédent de diplômés avant 1966, ce qui lui permit d'éviter un retard plus grand encore dans la science et la technologie.

Cette attitude changera du tout au tout après la chute de la Bande des Quatre et l'ouverture de la Chine sur le monde extérieur.

Modernisation de la Chine par la connaissance

Une révision vraiment féconde de la politique chinoise à l'égard de la connaissance, en général, et de la science économique, en particulier, n'a été possible qu'après la mort du président Mao Zedong, qui fut suivie par la chute de la Bande des Quatre, en octobre 1976, et surtout après la 3e session plénière du Comité central issu du XIe Congrès du Parti, qui, en décembre 1978, proclama l'émancipation idéologique poussée, basée sur le principe : « La pratique est le seul critère de la vérité. » Aussitôt, de nombreuses « zones interdites » qui avaient été délimitées pendant la Révolution culturelle dans le domaine de la recherche cédèrent la place à la volonté d'associer les théoriciens à la réalisation des quatre modernisations (de l'agriculture, de l'industrie, de la défense nationale, de la science et de la technologie).

Dans cette modernisation, qui doit garantir à la Chine la construction d'un État socialiste puissant avant la fin de notre siècle, la science économique et la gestion doivent jouer un rôle particulièrement important.

Approfondissement de la connaissance théorique

La connaissance théorique est donc considérée depuis peu de temps seulement comme indispensable à la modernisation de l'économie chinoise. Elle peut s'acquérir par des voies multiples mais parfaitement complémentaires.

Tout d'abord, il s'agit de libérer la recherche de la contrainte idéologique. C'est ce qui fut entrepris après la chute de la Bande des Quatre avec une invitation aux techniciens à rejeter les recherches sans objet, purement spéculatives, coupées de la réalité, ou de simples répétitions de conclusions déjà connues.

Cette attitude à l'égard de la science a permis à la communauté des économistes chinois rescapée de la Révolution culturelle de démontrer sa vigueur intellectuelle et scientifique. En trois ans seulement, elle a pu publier plusieurs dizaines d'ouvrages et des centaines d'articles. La plupart de ces travaux sont consacrés à l'économie chinoise. Nous n'en citerons que deux. D'abord, les *Problèmes économiques du socialisme en Chine,* par le professeur Xue Muqiao. Cet ouvrage a été tiré à plus de deux millions d'exemplaires en chinois et il est déjà édité en plusieurs langues étrangères. Le second ouvrage, publié en chinois en 1981 et ensuite en anglais (mai 1982), constitue le premier *Almanach de l'économie chinoise* couvrant la période 1949-1980. Il a également été rédigé par le professeur Xue Muqiao et les équipes de l'Académie chinoise des sciences sociales, du Centre de recherche économique du Conseil d'État et par les chercheurs des différents ministères.

La publication de ce travail monumental de 1 400 pages environ, grand format, est un événement sans précédent dans la Chine contemporaine. Pour la première fois, en effet, l'économie chinoise est décrite à la fois au niveau global mais aussi par secteurs économiques. Dans le même almanach, on trouve également une présentation de l'histoire chinoise, de la géographie physique et économique, des principales décisions de politique économique ainsi qu'une description des méthodes et des politiques de planification.

Enfin, et afin de faciliter la coopération économique et les échanges académiques entre la Chine et les autres pays, l'almanach donne les listes des principaux centres de recherche économique, des journaux et périodiques en économie, des académies et des organisations du commerce extérieur, des banques et des compagnies d'assurances.

En second lieu, l'approfondissement de la connaissance théorique exige un renforcement et une diversification des équipes de recherche. Depuis 1978, la Chine a entrepris un effort qui s'est traduit par :

La création d'une Commission d'État de la science et de la technologie avec de très larges responsabilités dans la planification, la coordination, l'organisation et l'administration du travail scientifique et technique dans l'ensemble du pays ;

La réorganisation et l'élargissement des compétences des universités et des centres de recherche ;
L'établissement d'un programme de développement de la science, de la technologie et de l'éducation dans les universités et les collèges ;
L'introduction de nouveaux ouvrages dans l'enseignement afin d'accéder aux dernières connaissances scientifiques disponibles dans le monde entier ;
Le remplacement de l'autarcie scientifique par une coopération et des échanges académiques avec les pays les plus avancés ;
La garantie accordée au personnel scientifique de consacrer les 5/6 au minimum de son temps de travail hebdomadaire au travail professionnel ;
La dotation en ressources propres et croissantes de la science et de l'éducation afin d'accélérer et d'élargir les possibilités de la recherche et du développement économique.

La recherche économique bénéficie, en outre, d'un traitement privilégié dans le plan national pour le développement de la science et de la technologie couvrant la période 1978-1985. Elle doit contribuer à réduire l'écart technologique de la Chine à une dizaine d'années seulement par rapport au monde le plus développé.

En troisième lieu, l'approfondissement de la connaissance économique est inséparable d'une politique d'acquisition des réalisations scientifiques à l'étranger. La Chine en a parfaitement saisi l'importance et, en peu de temps, a mis en place une politique de transfert de la connaissance économique étrangère dans les plus brefs délais.

Parmi ces mesures, on peut rappeler les suivantes, qui s'inscrivent en ligne directe des quatre modernisations.

L'enseignement des langues étrangères et avant tout de l'anglais est encouragé par tous les moyens. Les meilleurs spécialistes, les traducteurs et les interprètes sont les premiers à bénéficier de cet effort. Tous les étudiants doivent connaître au moins une langue étrangère, de préférence l'anglais. Mais le reste de la population chinoise n'est pas non plus exclu de cet enseignement des langues. La radio et la télévision diffusent des cours de langues et notamment de l'anglais plusieurs heures par jour. Il est même fréquent de voir des films chinois à la télévision sous-titrés en anglais.

L'importation d'ouvrages et de périodiques étrangers est encouragée et merveilleusement organisée par China National Publications Import Corporation. Cette dernière a plus de soixante-dix ramifications dans le pays, où les scientifiques peuvent prendre connaissance des catalogues des éditeurs étrangers. Ils peuvent choisir n'importe quel ouvrage nécessaire à leurs recherches.

La Corporation d'importation a, en outre, organisé plusieurs expositions d'ouvrages étrangers en Chine. C'est ainsi qu'après les États-Unis d'Amérique, la République fédérale d'Allemagne, le Japon et le

Royaume-Uni, qui se sont succédé en 1978 et 1979, la France a pu exposer 10 000 titres, en 1980, dans quatre villes (Pékin, Shanghaï, Chongking et Wu-Han).

Une exposition internationale du livre d'économie et de gestion est prévue pour 1982.

La traduction des meilleurs travaux étrangers est considérée comme indispensable pour l'amélioration de la connaissance économique en Chine. Aussi a-t-on entrepris un effort particulier pour traduire et publier dans les meilleurs délais les travaux des économistes les plus connus au monde. C'est la cas de P. Samuelson, J. Galbraith, J. Tobin, S. Kuznets, M. Friedman, etc. La priorité est accordée aux manuels et aux travaux rapidement utilisables par les décideurs politiques et économiques pour la réalisation des quatre modernisations.

Les échanges entres économistes chinois et étrangers sont encouragés, de préférence en Chine, afin de permettre au plus grand nombre de spécialistes chinois de bénéficier des connaissances du visiteur occidental. Mais, là aussi, le choix des invités repose sur un critère strictement scientifique et aucunement idéologique. Celui qui apportera davantage à la Chine sera invité, même si ses convictions sont diamétralement opposées à celles de ses hôtes. C'est ainsi que Milton Friedman a pu donner des conférences en Chine à l'envie et à la désolation des marxistes occidentaux qui, au dire des Chinois, n'ont rien à leur apprendre.

Des professeurs et des lecteurs étrangers sont invités pour des séjours allant de quelques mois à plusieurs années, le seul critère exigé étant la connaissance et l'utilité de l'enseignement pour le développement de l'économie chinoise.

La Chine a également entrepris un effort en faveur des étudiants, qui sont envoyés dans les meilleures universités étrangères et avant tout américaines et japonaises. Ces étudiants ont pour tâche unique de se familiariser avec les connaissances les plus avancées et d'être en mesure de les transférer en Chine à leur retour.

L'approfondissement de la connaissance économique n'a donc de signification pour la Chine que si elle débouche sur une meilleure compréhension des mécanismes économiques et sur une amélioration de la gestion des entreprises.

C'est d'autant plus vrai que précisément le perfectionnement du *management* des entreprises figure explicitement parmi les quatre modernisations.

« Management » scientifique des entreprises

La rationalisation et l'accroissement de la productivité dans les entreprises et les coopératives agricoles sont considérés comme inhérents à la modernisation du pays, la seule contrainte en faveur de cet effort étant la recherche systématique du travail pour tous.

La modernisation n'a donc pas la même signification en Chine et en Occident : d'un côté, on considère le plein-emploi comme une donnée et la maximisation de la production comme une variable ; de l'autre côté, c'est plutôt le contraire, le travail étant une variable et le niveau de production une donnée.

Cette différence dans l'approche de l'emploi et de la production doit être constamment présente à l'esprit si l'on veut comprendre la politique chinoise de transfert de connaissances et de technologies étrangères. Certes, la modernisation doit conduire à une meilleure gestion des entreprises et à un renforcement de la puissance économique du pays, mais sans rejeter pour autant des millions de travailleurs dans une armée innombrable de chômeurs.

Le *management* scientifique des entreprises implique donc des principes spécifiques de gestion. Au cours des années à venir ils doivent se traduire par l'application de quatre objectifs : rajuster, réformer, réorganiser et améliorer, afin de modifier les « méthodes archaïques de gestion ».

En premier lieu donc, les entreprises doivent améliorer leurs performances en produisant davantage et mieux. Pour ce faire, elles peuvent recourir à des analyses internes des capacités productives, du processus productif, des méthodes de gestion, etc. Mais elles peuvent également s'adresser à des instituts de recherche pour leur demander ce qu'elles devraient faire pour améliorer leurs résultats. Dans ce cas, les recommandations des experts deviennent des obligations pour l'entreprise. Mais il arrive aussi qu'un institut de recherche industrielle prenne l'initiative d'analyser la production et la gestion d'une entreprise. Ses conclusions et propositions engagent également l'entreprise expertisée.

En second lieu, les entreprises doivent accéder aussi rapidement que possible à la connaissance la plus avancée et la mieux adaptée au *management* contemporain. Cette exigence s'est traduite par une politique de transfert de la connaissance étrangère et par une diffusion des expériences nationales.

Le transfert de la connaissance étrangère dans le *management* des entreprises chinoises est actuellement organisé de manière systématique. Il consiste d'abord dans l'acquisition de toute publication (ouvrages, périodiques et journaux) qui apporte des informations sur les nouvelles méthodes de production, de contrôle, de gestion, de planification, de commercialisation, d'exportation ou d'introduction de nouveaux produits. Le choix des ouvrages et des autres publications est assuré par les différents centres de recherche universitaires, ministériels ou industriels.

En même temps, les travaux les plus importants sont traduits pour une diffusion beaucoup plus large. C'est ainsi que certains ouvrages de *management*, notamment d'origine américaine, sont diffusés à plusieurs dizaines de millions d'exemplaires.

L'importation et la traduction de publications étrangères sont complétées par l'envoi de stagiaires et surtout d'étudiants en gestion dans les universités américaines, japonaises et européennes. Simultanément, des professeurs et des hommes d'affaires sont invités en Chine pour des séjours allant de quelques semaines à plusieurs années. C'est ainsi qu'on n'hésitera pas à inviter des hommes qui n'ont rien à voir avec le marxisme comme Herbert Simon, Peter Drucker, le président-directeur-général de Coca-Cola ou l'auteur de la présente contribution. Ce qui s'explique parfaitement par le désir de connaître franchement les critiques et les propositions pour une meilleure performance des entreprises et des coopératives chinoises, le dogmatisme et la complaisance étant assimilés à l'ignorance et à la volonté de maintenir la Chine dans son sous-développement.

Quant aux expériences menées dans telle ou telle entreprise ayant permis une amélioration de la productivité, de la qualité des biens, des exportations ou des délais d'introduction de nouveaux produits, elles sont très largement diffusées par la presse et par les maisons d'édition spécialisées. Il est bon de rappeler l'extraordinaire succès de la *Revue du management contemporain*, fondée en 1980 et qui compte déjà plus de 220 000 abonnés. Certains ouvrages pratiques portant sur tel ou tel problème de la gestion des entreprises sont régulièrement imprimés à des centaines de milliers d'exemplaires.

L'enseignement de la gestion n'est pas non plus absent de cet effort de modernisation. Bien au contraire, il bénéficie d'un traitement privilégié. Les universités et les centres de recherche organisent l'enseignement du *management* pour améliorer la formation des étudiants mais aussi des responsables des entreprises et de l'administration. Une sélection tant au niveau des 88 universités que des études postuniversitaires (durée, trois ans) est instaurée qui est de loin plus exigeante que pour les grandes écoles françaises ou les plus prestigieuses universités américaines ou japonaises. En 1978, par exemple, sur 5,7 millions de candidats, les universités n'en ont sélectionné que 200 000. Et l'Université Tsinghua de Pékin n'a accepté que 800 étudiants venant de 22 provinces sur 30 !

Quelques remarques finales

L'écart dans la connaissance économique qui sépare la Chine des pays les plus avancés n'est pas aussi grand qu'on pourrait le penser. En effet, si l'on écarte les écrits d'économie pure qui ne trouvent aucune application pratique, ceux consacrés aux politiques économiques et conjoncturelles ou ceux des marxistes et des idéologues, on s'apercevra vite que la Chine peut transférer et assimiler la partie de la science économique qui l'intéresse pour son développement en l'espace de quelques années seulement.

Pour cela, il lui suffira d'abolir les obstacles idéologiques, politiques et institutionnels au transfert de la connaissance étrangère. Car, sur le plan international, c'est la liberté complète pour la Chine du fait qu'elle ne reconnaît pas le droit à la propriété littéraire.

Il en va quelque peu différemment en ce qui concerne le *management* scientifique des entreprises. Le retard est plus grand et son rétrécissement exigera des efforts beaucoup plus considérables, aussi bien des entreprises que des centres de recherche et d'enseignement. Ces efforts doivent porter non seulement sur le transfert de la connaissance du *management*, mais aussi sur son adaptation aux conditions économiques, culturelles et démographiques de la Chine contemporaine. D'autres efforts iront en faveur de l'initiative et de l'esprit créateur des entreprises, qui sont malheureusement encore et « souvent refoulés par la bureaucratie ».

Mais la Chine est contrainte de se moderniser dans les plus brefs délais en assimilant la science et la technologie du monde industrialisé. Cette modernisation devra s'accommoder d'un compromis entre les intérêts en compétition pour l'attribution de ressources relativement rares. Aucun doute que les priorités varieront entre les régions, les secteurs économiques et les administrations. Si bien que les projets à long terme qui exigent non seulement des ressources considérables, mais aussi des travailleurs hautement qualifiés, avec une sérieuse formation, seront de la compétence des agences nationales, excluant toute participation populaire. Pour ces projets, le transfert des connaissances jouera un rôle de premier ordre. En revanche, les projets à court terme se satisfaisant souvent avec relativement peu de ressources et une main-d'œuvre peu qualifiée, n'exigeront que rarement un transfert de connaissances étrangères. La technologie et la connaissance déjà disponibles suffisent pour la gestion des entreprises de moindre importance.

Le recours à la sous-traitance internationale exigera également de la Chine un *management* scientifique, ne serait-ce que des entreprises intervenant dans la fabrication de pièces, composants, sous-ensembles et ensembles qui seront incorporés dans un produit vendu par une firme étrangère. Il en sera de même pour les entreprises engagées dans la livraison de certains produits finis à des firmes étrangères, selon des normes quantitatives et qualitatives préétablies, avec des délais de livraison bien précis. Les investisseurs étrangers en Chine exigeront enfin une gestion appropriée des entreprises sous-traitantes.

Le transfert de la science économique et des techniques modernes du *management* en provenance des pays industrialisés ne s'effectuera pourtant que sectoriellement et selon les exigences nationales et locales de modernisation du pays. Un tri rigoureux sera donc opéré parmi les publications existantes, les théoriciens et les praticiens les plus renommés, afin de choisir les connaissances à la fois les plus avancées et les plus utiles à la modernisation de la Chine contemporaine, qui la placera, n'en doutons pas, vers la fin du siècle, parmi les pays les plus puissants de la Terre.

Cette ouverture de la Chine au savoir-faire étranger ne se traduira pas non plus, soulignons-le, par un accroissement de la dépendance du pays à l'égard du monde extérieur, l'indépendance nationale l'emportant sur toute autre considération, fût-ce le développement économique.

Enfin, et peut-être assez paradoxalement, nous estimons que l'« écart » entre la connaissance économique des Chinois et des Occidentaux risque de voler rapidement en éclats. L'expérience du Japon montre comment un *gap* peut se renverser et au bout de combien de temps. Or la Chine est décidée à former ses hommes, en nombre et en qualité, dans toutes les disciplines nécessaires à la modernisation du pays dans les plus brefs délais. Et quand on sait que les Chinois sont pris d'une véritable frénésie d'apprendre, de connaître et de se familiariser avec les techniques les plus avancées, on peut s'attendre à un renforcement redoutable non seulement de leur puissance concurrentielle dans les échanges internationaux, mais également de leurs connaissances dans tous les domaines. Si bien qu'en définitive nous devons nous interroger plutôt sur ce que la science économique et les techniques de gestion occidentales peuvent effectivement apporter à la modernisation de la Chine que sur ce que la Chine doit en transférer, appliquer et diffuser dans ses universités et ses entreprises. Car, en fait, les économistes et gestionnaires chinois n'ont-ils pas davantage besoin de la liberté d'appliquer ce qu'ils connaissent déjà que d'accéder à la connaissance économique et aux techniques de gestion de l'Occident ?

Notes sur les auteurs

Abdel Aziz BELAL. Professeur à l'Université de Casablanca, A. Belal est spécialiste des problèmes de gestion du secteur public et de la recherche dans les pays en développement. A ce titre, il a consacré ses dernières publications au rôle des facteurs non économiques et culturels dans le développement.

Mohamed E. BENISSAD. Professeur à l'Institut des sciences économiques de l'Université d'Alger, M. Benissad est spécialiste des problèmes monétaires et du développement. Il a consacré de nombreux ouvrages à l'économie du Maghreb, et plus précisément à celle de l'Algérie.

József BOGNÁR. Membre de l'Académie des sciences de Hongrie et directeur de l'Institut d'économie mondiale de Budapest, J. Bognár est un spécialiste des problèmes de l'économie mondiale, du développement et de la planification. Ses très nombreuses publications sont consacrées à ces différents thèmes et il a participé, au sein des organisations internationales (Nations Unies, Unesco), à l'organisation des débats sur le Nouvel ordre économique international.

Alain CAILLÉ. Professeur de sociologie à l'Université de Caen, A. Caillé a effectué de nombreux travaux sur la rationalité économique et le contenu qu'elle implique en fonction de structures sociales spécifiques.

Martin CARNOY. Professeur à l'Université de Stanford, M. Carnoy est spécialiste des problèmes d'éducation et de développement culturel. Il a publié de très nombreux ouvrages sur les contenus et les politiques d'éducation à l'intérieur de chaque pays, et sur les effets des transferts culturels entre pays de niveaux économiques différents.

Mohamed ESLAMI. Professeur à la Faculté d'économie de Téhéran, M. Eslami est spécialiste de la pensée économique islamique. Ses travaux ont porté sur la mise à jour des concepts de l'Islam qui permettraient de relativiser ceux de l'analyse économique dominante.

Xavier GREFFE. Professeur à l'Université de Paris-I (Panthéon-Sorbonne), X. Greffe est spécialiste des problèmes de régulation et de planification économiques. Il a publié de nombreux ouvrages sur les problèmes de politique publique et a rédigé l'article intitulé « Les conditions du transfert international des connaissances » dans l'ouvrage *Domination ou partage ?* paru aux Presses de l'Unesco en 1980.

Jean PAVLEVSKI. Professeur à l'Université René-Descartes de Paris, J. Pavlevski est spécialiste de l'économie des pays socialistes et des échanges et transferts qui les lient aujourd'hui aux pays capitalistes. Il s'est consacré dans une récente période à l'analyse du développement des échanges culturels entre la République populaire de Chine et le reste du monde.

Oscar PINO SANTOS. Assesseur du Conseil d'État de la République de Cuba, O. Pino Santos est actuellement président de l'Association des économistes du Tiers Monde. Il est spécialiste des problèmes de développement et d'échanges internationaux et il a contribué à l'élaboration des positions des pays du Tiers Monde sur la réorganisation de l'économie mondiale.

Ignacy SACHS. Professeur à l'École des hautes études en sciences sociales, à Paris, I. Sachs est spécialiste des problèmes de développement considérés aussi bien sous l'angle sociologique qu'économique. Il a publié de nombreux ouvrages, le plus récent portant sur le thème de l'écodéveloppement.

[I] SS. 83/ D.166/ F